

Corso di laurea in Economia e Management

Cattedra Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari

***ANALISI COMPARATIVA DEL FINANZIAMENTO
ATTRAVERSO PRESTITO PEER-TO-PEER E
FINANZIAMENTO BANCARIO TRADIZIONALE***

RELATORE

Chiar.mo Prof.
Francesco Cerri

CANDIDATO

Lorenzo Beneduce
matricola 253251

Anno Accademico 2022/2023

A chi ha creduto in me

*A tutte le stelle, che, nelle notti della
vita, hanno illuminato questo cammino*

Indice

Indice	5
Introduzione.....	8
Capitolo 1.....	11
Strumenti di base	11
1.1 Caratteri generali degli intermediari finanziari.....	11
1.1.1 Definizione e funzionalità	11
1.1.2 Categorie di intermediari	13
1.1.3 Informazioni principali	14
1.2 Prestito bancario tradizionale.....	15
1.2.1 Definizione e funzionalità	15
1.2.2 Azzardo morale e selezione avversa	16
1.2.3 Procedura standard del finanziamento bancario.....	17
1.2.4 Classificazione dei prestiti.....	18
1.2.5 Peculiarità caratterizzanti le diverse categorie di prestiti tradizionali.....	18
1.3 Prestito peer-to-peer Lending.....	19
1.3.1 Definizione e funzionalità	19
1.3.2 Origini e sviluppo	20
1.3.3 Procedura standard del finanziamento P2P.....	21
1.3.4 Peculiarità caratterizzanti le diverse categorie di prestiti P2P	22
1.4 Regolamentazione, rischi e vantaggi specifici	24
1.4.1 Regolamentazione.....	24
1.4.2 Rischi e vantaggi specifici.....	26
Capitolo 2.....	28
Analisi empirica dei prestiti bancari tradizionali e peer-to-peer lending.....	28
2.1 Analisi dei prestiti bancari tradizionali	28
2.1.1 Introduzione all'analisi	28
2.1.2 Consistenze dei prestiti bancari per settore.....	33
2.1.3 Consistenze al netto della controparte centrale dei prestiti alle famiglie.....	35
2.1.4 Analisi dei prestiti bancari suddivisi per durata	37

2.1.5 Analisi dei prestiti suddivisi per branca di attività economica	40
2.1.6 Analisi dei tassi sui prestiti bancari suddivisi per settore.....	43
2.1.7 Volumi e tassi d’interesse dei prestiti delle società non finanziarie	47
2.1.8 Volumi e tassi d’interesse dei prestiti delle famiglie.....	51
2.2 Analisi dei prestiti peer-to-peer lending	57
2.2.1 Volume europeo della finanza alternativa e del <i>peer to peer lending</i>	58
2.2.2 Volume peer to peer lending in Italia	62
2.2.3 Volume in Italia del <i>consumer lending</i> e del <i>business lending</i>	65
2.2.4 Tassi d’interesse sulle varie piattaforme	68
Capitolo 3.....	72
<i>Riepilogo, conclusioni e riflessioni sull’analisi</i>	72
3.1 Riepilogo e risultati	72
3.2 Considerazioni e riflessioni.....	76
3.3 Conclusioni	78
<i>Bibliografia</i>	81

Introduzione

Il settore del credito e del finanziamento ha subito notevoli cambiamenti nel corso degli ultimi anni, grazie all'avanzamento delle tecnologie e all'emergere di nuove forme di finanziamento. In particolare, il confronto tra il prestito bancario tradizionale e il prestito Peer-to-Peer (P2P) ha suscitato un grande interesse negli studiosi e negli operatori del settore finanziario.

Il prestito bancario tradizionale è una forma di finanziamento consolidata da secoli, che ha svolto un ruolo centrale nell'economia mondiale. Le banche, grazie alla loro licenza bancaria, raccolgono fondi dal pubblico e li erogano sotto forma di prestiti a consumatori e imprese. Questo modello ha consentito alle banche di diversificare il rischio su una vasta popolazione e di offrire una serie di servizi finanziari ai propri clienti.

Il prestito P2P è emerso come un'alternativa al prestito bancario tradizionale nel corso degli ultimi decenni. Mentre nel 1300 il prestito bancario aveva assunto il ruolo principale nel finanziamento, l'avvento e la proliferazione di Internet hanno aperto nuove opportunità per il prestito P2P.

Le piattaforme P2P, come Zopa nel Regno Unito (fondata nel 2005) e Prosper negli Stati Uniti (fondata nel 2006), hanno svolto un ruolo chiave nello sviluppo del prestito P2P. A differenza delle banche tradizionali, queste piattaforme non detengono una licenza bancaria e non raccolgono direttamente fondi dal pubblico né erogano prestiti. Invece, fungono da intermediari online, mettendo in contatto mutuatari e investitori attraverso una piattaforma web-based.

I mutuatari possono ottenere prestiti direttamente dagli investitori che sono disposti a finanziare le loro richieste di credito. Le piattaforme P2P guadagnano ricavi attraverso commissioni ricevute dai mutuatari e dagli investitori, senza assumere alcun rischio finanziario nel processo.

Ci sono due principali motivazioni per la crescita del credito P2P. In primo luogo, il dominio delle grandi banche nel mercato ha limitato l'accesso al credito al consumo non garantito, poiché la concorrenza è stata ridotta dalla concentrazione di mercato e

dall'acquisizione di società di finanziamento da parte delle banche. In secondo luogo, la crisi finanziaria del 2008 ha reso più difficile per molte persone ottenere

prestiti con condizioni accettabili a causa delle restrizioni nell'erogazione del credito e dei maggiori requisiti di capitale imposti alle istituzioni finanziarie. Questo ha creato un mercato potenziale di credito al consumo insoddisfatto, spingendo l'espansione del prestito P2P.

Dal punto di vista degli investitori, il prestito P2P offre una nuova opportunità di investimento. Gli investitori possono finanziare direttamente i prestiti e ottenere i flussi di cassa generati dagli interessi e dalle rate di rimborso. In tal modo, possono accedere a potenziali profitti che in passato erano catturati dalle istituzioni finanziarie tradizionali come le banche. In sintesi, il prestito P2P può essere paragonato al ruolo svolto dalle banche nel prestito tradizionale, semplificando il modello.

Entrambi questi metodi di finanziamento presentano vantaggi e sfide uniche, suscitando interrogativi fondamentali riguardo alla loro convenienza finanziaria, efficienza ed espansione territoriale.

Questa tesi si propone di effettuare un'analisi comparativa tra il prestito bancario tradizionale e il P2P lending, focalizzandosi su due domande chiave:

1. I mezzi di finanziamento alternativi sono superiori o inferiori rispetto ai tradizionali in termini di convenienza finanziaria, efficacia e impatto generale?
2. Perché i mezzi di finanziamento alternativi non hanno ancora raggiunto una diffusione ampia in Italia?

Queste due questioni costituiranno il nucleo centrale della nostra indagine e guideranno l'esplorazione delle caratteristiche, dei vantaggi, delle sfide e delle conseguenze di entrambi i modelli di finanziamento. Nel corso del nostro percorso, esamineremo i requisiti per l'accesso al credito, il rischio e il rendimento per gli investitori, oltre a considerare variabili socioeconomiche e legislative che potrebbero aver influenzato la diffusione di tali strumenti in Italia.

Comprendere le differenze e le somiglianze tra il prestito bancario tradizionale e il P2P lending è fondamentale per coloro che prendono decisioni finanziarie, per le

istituzioni bancarie, per gli imprenditori e per gli investitori che navigano in un panorama finanziario in costante mutamento. Inoltre, indagando sul motivo per cui gli strumenti di finanziamento alternativi non sono ancora ampiamente adottati in Italia, questa tesi cerca di gettare luce sulle sfide e sulle opportunità che il settore finanziario italiano deve affrontare in un futuro sempre più orientato verso l'innovazione e la diversificazione delle fonti di finanziamento.

In conclusione, questa tesi si propone di condurre un'analisi approfondita e critica della comparazione tra il prestito bancario tradizionale e il P2P lending, offrendo una prospettiva informata su un tema di crescente rilevanza nel contesto finanziario contemporaneo.

Capitolo 1

Strumenti di base

1.1 Caratteri generali degli intermediari finanziari

1.1.1 Definizione e funzionalità

Per procedere con la nostra analisi è necessario definire alcuni strumenti essenziali utili per i nostri interessi, tra questi vi è la figura degli intermediari finanziari. Questi ultimi sono definiti dalla Consob (autorità amministrativa che si occupa di verificare la trasparenza e la correttezza dei comportamenti degli operatori sui mercati finanziari) come: “Enti che collegano i soggetti con surplus finanziario e unità in deficit finanziario (che intendono realizzare investimenti), favorendo la trasformazione del risparmio in investimenti produttivi”¹.

La funzione di intermediazione finanziaria più nota oggi è rappresentata dall'attività bancaria di erogazione di credito alle imprese e alle famiglie. La continua raccolta e rielaborazione di informazioni utili è il lavoro prencipe di tutte le attività di intermediazione finanziaria poiché la bontà di queste ha un ruolo chiave nel compiere scelte corrette e nell'assunzione di rischi. Un esempio può essere dato dall'attività di gestione di portafogli di strumenti finanziari, in cui la creazione di scenari economici futuri basa sulle informazioni disponibili è di fondamentale importanza per gestire i rischi associati agli investimenti.

In aggiunta alla raccolta di informazioni un altro elemento cardine che costituisce una funzione essenziale degli intermediari finanziari è la riduzione dei costi di transazione, ovvero il tempo e il denaro necessari per effettuare operazioni finanziarie, rappresentano uno dei principali ostacoli per coloro che dispongono di risorse finanziarie da prestare. Ciò può escludere dal mercato finanziario piccoli risparmiatori o potenziali acquirenti di fondi, privandoli dei vantaggi che questo potrebbe offrire. Tuttavia, gli intermediari finanziari possono venire in aiuto, infatti,

¹ <https://www.consob.it/web/investor-education/gli-intermediari-finanziari>

sono in grado di ridurre significativamente i costi di transazione, in quanto hanno sviluppato una certa esperienza in questo campo e hanno raggiunto una dimensione tale da trarre vantaggio dalle economie di scala. Ciò significa che i costi di transazione diminuiscono per ogni euro investito man mano che la dimensione dell'operazione finanziaria aumenta². Grazie alla capacità degli intermediari finanziari di ridurre i costi di transazione, è possibile effettuare un trasferimento indiretto di risorse dalle unità in surplus a quelle in deficit con opportunità di investimento produttive. I bassi costi di transazione delle istituzioni finanziarie hanno un altro vantaggio: possono contribuire a ridurre l'esposizione degli investitori al rischio, ossia all'incertezza sui rendimenti realizzati. Questo avviene tramite la redistribuzione del rischio da parte degli intermediari finanziari, che emettono e vendono strumenti finanziari con profili di rischio coerenti con le preferenze della clientela e utilizzano poi le risorse ottenute per acquistare altre attività che possono presentare una rischiosità più alta. Grazie ai bassi costi di transazione, gli intermediari possono realizzare questo processo a costi contenuti, conseguendo un profitto dal margine tra i rendimenti percepiti sulle attività rischiose e il costo della raccolta attraverso l'emissione di strumenti finanziari meno rischiosi. Questo processo di redistribuzione del rischio viene talvolta definito trasformazione delle attività finanziarie, poiché comporta la trasformazione di strumenti finanziari rischiosi in attività più sicure per gli investitori. Inoltre, gli intermediari finanziari promuovono la diversificazione delle attività dei singoli investitori, cioè l'investimento in una combinazione (portafoglio) di attività, i cui rendimenti non si muovono sempre allo stesso modo, con il risultato che il rischio complessivo è inferiore a quello delle singole attività. Grazie ai bassi costi di transazione, gli intermediari possono combinare una pluralità di attività in un unico portafoglio che può essere venduto ai singoli investitori come se si trattasse di una nuova attività finanziaria³.

² *Istituzioni e mercati finanziari - Fredric S. Mishkin, Stanley G. Eakins, Elena Beccalli*

³ <https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/index.html?dotcache=refresh>

La presenza di costi di transazione nei mercati finanziari spiega, in parte, perché gli intermediari e il circuito indiretto svolgono un ruolo così importante. Un ulteriore motivo è che spesso i partecipanti al mercato finanziario non hanno informazioni sufficienti sulla controparte, il che crea una condizione di "disuguaglianza" nota come asimmetria informativa.

Questo problema di asimmetria informativa si manifesta prima e dopo la transazione. Prima della transazione, il problema è noto come selezione avversa, che si verifica quando i prenditori di fondi più rischiosi hanno maggiori probabilità di richiedere un finanziamento e di ottenerlo. Ciò significa che i datori di lavoro potrebbero decidere di non concedere alcun finanziamento, anche se ci sono opportunità di impiego a basso rischio di insolvenza. La presenza di intermediari finanziari risolve questo problema perché consentono ai piccoli risparmiatori di investire i loro fondi attraverso un intermediario di fiducia. Questi intermediari sono meglio attrezzati a distinguere tra impieghi più o meno rischiosi, riducendo le perdite derivanti dalla selezione avversa. Inoltre, poiché sviluppano esperienza nel monitoraggio delle controparti a cui prestano fondi, riducono le perdite derivanti dall'azzardo morale.

1.1.2 Categorie di intermediari

Gli intermediari sono di diverse categorie, le più rilevanti nel nostro sistema sono le seguenti: creditizi, assicurativi e mobiliari⁴. Di seguito verranno descritte brevemente.

Gli intermediari creditizi, noti anche come intermediari finanziari creditizi o intermediari finanziari non bancari, sono istituti che facilitano l'accesso al credito per i prestiti e altre forme di finanziamenti. Questi intermediari raccolgono fondi dai risparmiatori o investitori e li utilizzano per concedere prestiti ai richiedenti. Essi svolgono un ruolo cruciale nel mettere in contatto coloro che hanno bisogno di finanziamenti, come imprese o individui, con coloro che hanno capitali disponibili per investire. Gli intermediari creditizi possono includere società di finanziamento,

⁴ <https://www.gazzettaufficiale.it>

società di leasing, istituti di credito cooperativo, società di factoring e altre istituzioni simili.

Gli intermediari assicurativi, o compagnie di assicurazione, offrono coperture assicurative contro una vasta gamma di rischi, inclusi rischi legati alla vita, alla salute, alla proprietà, all'auto e altro ancora. Essi raccolgono premi assicurativi dai clienti e li utilizzano per gestire il denaro in modo da poter pagare i reclami degli assicurati quando si verificano eventi coperti dalla polizza. Gli intermediari assicurativi svolgono un ruolo chiave nel trasferimento dei rischi dalle persone o dalle imprese alle compagnie di assicurazione, consentendo loro di proteggersi da potenziali perdite finanziarie. Gli intermediari assicurativi possono includere compagnie di assicurazione vita, compagnie di assicurazione danni, compagnie di riassicurazione e altre istituzioni simili.

Gli intermediari mobiliari, o intermediari di mercato, facilitano la compravendita di titoli, come azioni, obbligazioni e altre forme di investimento, tra gli investitori. Essi operano come intermediari tra gli acquirenti e i venditori di titoli, agevolando la negoziazione e la liquidità dei mercati finanziari. Gli intermediari mobiliari possono includere banche d'investimento, società di intermediazione mobiliare, società di gestione degli investimenti e altre istituzioni finanziarie che offrono servizi di trading e gestione degli investimenti⁵.

1.1.3 Informazioni principali

In sintesi, gli intermediari finanziari svolgono un ruolo importante nell'economia perché offrono servizi di liquidità, promuovono la trasformazione e la riduzione del rischio e risolvono o attenuano i problemi derivanti dall'asimmetria informativa. La loro importanza nello svolgimento di queste funzioni è provata dal fatto che gran parte del pubblico ricorre a essi per investire i propri risparmi e per ottenere finanziamenti. Senza un sistema efficiente di intermediari finanziari, un'economia non sarebbe in grado di svilupparsi pienamente.

⁵ <https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/index.html#1>

Dopo aver fatto un'introduzione generale sugli intermediari per i nostri scopi risulta necessario approfondire la categoria dei creditizi, in particolare le banche che nella categoria degli intermediari sono le uniche che svolgono contemporaneamente attività di raccolta e di impiego delle risorse.

1.2 Prestito bancario tradizionale

Le banche sono enti che si occupano di rendere il mercato più efficiente, mettendo in contatto i soggetti che hanno *surplus* e quelli con *deficit* finanziario, uno dei mezzi attraverso il quale raggiungono questo obiettivo è il prestito bancario. In campo economico, il prestito si riferisce alla concessione di una somma di denaro con l'obbligo di restituire il capitale di uguale o maggiore valore. Questo termine indica principalmente un finanziamento di denaro concesso da un istituto o una società di credito autorizzata o da un privato cittadino a un'altra parte⁶. In questa sezione ci occuperemo del prestito concesso da una società di credito autorizzata, nella prossima sezione "2.3 Prestito *peer-to-peer*" tratteremo appunto la tipologia riguardate i prestiti tra privati.

1.2.1 Definizione e funzionalità

Le banche raccolgono fondi tramite i depositi di denaro effettuati dal pubblico e l'emissione di obbligazioni. Le obbligazioni sono promesse di restituire le somme ricevute in una data stabilita, offrendo un rendimento periodico. Le banche mantengono una parte dei fondi raccolti in forma di cassa per soddisfare le richieste di denaro contante dei clienti, e investono il resto concedendo prestiti e acquistando titoli. Ciò che una banca fa è chiamato "trasformazione delle scadenze", che consiste nel raccogliere risorse sotto forma di depositi presso il pubblico, di solito rimborsabili "a vista", cioè su richiesta del depositante, e trasformarli in attività finanziarie di solito meno liquide (il cui rimborso non è possibile a vista), come i prestiti, che hanno una durata solitamente superiore all'anno. Poiché non tutti i depositanti prelevano i loro fondi contemporaneamente, la banca è in grado di

⁶ <https://www.unicredit.it/privati/prestiti/tutti-i-prestiti/informazion-utili-prestiti/le-10-cose-da-sapere-sui-prestiti-personali.html>

utilizzare una parte della raccolta per finanziare anche attività a più lunga durata, come i prestiti alle imprese e i mutui alle famiglie⁷.

La base dell'attività di prestito bancario è costituita dall'importante lavoro di raccogliere e gestire informazioni riguardanti lo stato dell'economia nel suo insieme (informazioni pubbliche), la solidità finanziaria e la redditività prevista dei soggetti che richiedono credito (informazioni private).

1.2.2 Azzardo morale e selezione avversa

La raccolta di informazioni ha un ruolo fondamentale per evitare le pratiche di azzardo morale e selezione avversa, quest'ultimo è definibile come “Condizione in cui un soggetto, esentato dalle eventuali conseguenze economiche negative di un rischio, si comporta in modo diverso da come farebbe se invece dovesse subirlo”⁸, per evitare che la parte debitrice faccia un uso scellerato dei mezzi finanziari messi a disposizione contraendo un rischio anomalo approfittando delle trascurabili conseguenze; per quanto riguarda invece la selezione avversa si verifica quando una parte di un'operazione economica subisce danni a causa di informazioni asimmetriche o diseguali tra le parti coinvolte, dove una delle parti ha un vantaggio informativo rispetto all'altra, questo fa sì che spesso vengano concessi prestiti a soggetti non meritevoli di questi. Entrambe le disfunzioni illustrate possono essere evitate proprio attraverso la meticolosa raccolta di informazioni che permette di colmare le asimmetrie conoscitive per far sì che si possa costruire un rapporto sano tra le due parti.

Il rapporto tra la banca creditrice e l'impresa debitrice è caratterizzato dalla fiducia, poiché il creditore deve fare affidamento sulla veridicità e completezza delle informazioni (private) acquisite e sul comportamento del debitore in termini di correttezza, diligenza professionale e rispetto delle leggi.

⁷ <https://economiepertutti.bancaditalia.it/risparmiare/funzione-banca/#?dotcache=refresh>

⁸ <https://www.treccani.it/enciclopedia/azzardo-morale>

1.2.3 Procedura standard del finanziamento bancario

Il finanziamento bancario segue una procedura standard che può essere riassunto come segue:

1. **Richiesta di prestito:** Il richiedente presenta una domanda di prestito presso una banca o un'altra istituzione finanziaria, fornendo informazioni come il reddito, la storia creditizia e le ragioni del prestito, sia in persona che online.
2. **Valutazione del rischio:** La banca valuta il rischio di concedere il prestito al richiedente, basandosi su fattori come la storia creditizia, il reddito, l'occupazione, il patrimonio e altre informazioni finanziarie. In base a questa valutazione, la banca decide se approvare o respingere la domanda di prestito.
3. **Condizioni del prestito:** Se la domanda di prestito viene approvata, la banca stabilisce le condizioni del prestito, come l'importo, il tasso di interesse, il termine e le eventuali spese o commissioni.
4. **Accettazione delle condizioni:** Se il richiedente accetta le condizioni del prestito, firma un contratto di prestito che definisce le condizioni e i termini di rimborso (possono variare a seconda delle politiche della banca o dell'istituzione finanziaria e delle circostanze del richiedente).
5. **Erogazione del prestito:** Una volta che il contratto di prestito viene firmato, la banca erogherà la somma di denaro concordata al richiedente, che può essere trasferita sul suo conto bancario o erogata in altro modo concordato.
6. **Rimborso del prestito:** Il richiedente è tenuto a restituire il prestito in base alle condizioni concordate, che possono includere rate periodiche che includono sia l'importo del prestito che gli interessi, o un pagamento unico alla scadenza del termine del prestito. Il mancato rimborso del prestito può comportare il pagamento di penali o interessi aggiuntivi, e potrebbe anche avere un impatto negativo sulla storia creditizia del richiedente⁹.

⁹ <https://www.zonaprestiti.com/ottenere.htm>

1.2.4 Classificazione dei prestiti

Esistono vari criteri di classificazione di questi prestiti, tra questi si distingue il fine del prestito.

I prestiti finalizzati sono destinati a una specifica finalità, come l'acquisto di un'auto, di una casa o di altri beni durevoli. La somma del prestito è correlata al costo dell'acquisto e il finanziamento è legato all'acquisto stesso, con il bene acquistato che spesso funge da garanzia per il prestito. In caso di mancato pagamento, la banca può riprendersi il bene. I prestiti finalizzati tendono ad avere tassi di interesse più bassi rispetto ai prestiti non finalizzati, poiché sono garantiti da un bene specifico¹⁰. I prestiti non finalizzati, noti anche come prestiti personali o prestiti senza garanzia, non sono vincolati a una specifica finalità o acquisto. Sono concessi sulla base della solvibilità del richiedente, come la sua storia creditizia, il reddito e l'occupazione, e non richiedono una garanzia specifica. Tuttavia, poiché manca una garanzia specifica, i prestiti non finalizzati tendono ad avere tassi di interesse più alti rispetto ai prestiti finalizzati, poiché il rischio per la banca è maggiore¹¹.

1.2.5 Peculiarità caratterizzanti le diverse categorie di prestiti tradizionali

Si ritiene utile descrivere almeno nelle linee generali le caratteristiche peculiari (anche se di interesse marginale per l'analisi) dei prestiti bancari ai fini della totale comprensione dell'argomento.

Esistono diverse categorie di prestiti per incontrare le esigenze dei clienti, tra le tipologie più comuni troviamo:

1. Prestiti personali: Sono destinati a individui per finanziare spese personali come l'acquisto di un'auto, la ristrutturazione di una casa, l'educazione o altre necessità. Di solito, richiedono una valutazione della solvibilità del richiedente e possono essere garantiti o non garantiti¹².
2. Prestiti ipotecari: Sono garantiti da una proprietà immobiliare, come una casa o un terreno. Questi prestiti sono generalmente di importo elevato e vengono utilizzati per l'acquisto di una casa o la ristrutturazione di una proprietà

¹⁰ <https://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/guide-prestiti/prestito-finalizzato.asp>

¹¹ <https://www.findomestic.it/glossario/prestito-non-finalizzato.shtml>

¹² <https://economiepertutti.bancaditalia.it/chiedere-prestito/prestito-personale>

esistente. La proprietà immobiliare funge da garanzia per il prestito e può essere confiscata dalla banca in caso di mancato pagamento¹³.

3. Prestiti per le imprese: Sono destinati alle aziende per finanziare le loro attività commerciali, come l'acquisto di attrezzature, l'espansione del business, la copertura dei costi operativi o l'acquisto di inventario. Questi prestiti possono essere garantiti o non garantiti e possono richiedere una valutazione della solvibilità dell'azienda e dei suoi proprietari.
4. Linee di credito: Sono prestiti flessibili che consentono a un individuo o a un'azienda di accedere a una somma di denaro fino a un limite prefissato. La linea di credito può essere utilizzata a discrezione del richiedente e viene generalmente utilizzata per coprire spese impreviste o per finanziare opportunità di investimento¹⁴.

I prestiti sono costruiti per varie tipologie di richiedenti, con l'intento di incontrare le esigenze di ogni categoria. Dopo questa digressione sui prestiti bancari tradizionali, nella prossima sezione andremo a definire i caratteri generali del prestito *peer-to-peer*, per poi procedere ad un confronto tra le due categorie.

1.3 Prestito peer-to-peer Lending

1.3.1 Definizione e funzionalità

Il Peer-to-Peer lending, o prestito tra privati, è una forma di finanziamento che si inserisce all'interno del concetto più ampio di Crowdfunding. Il termine "*Crowdfunding*" deriva dall'incrocio delle parole inglesi "*crowd*", che significa folla, e "*funding*", che significa finanziamento, e indica la pratica di trovare fondi attraverso la partecipazione di una folla di investitori che scelgono di investire liberamente in un progetto o un'idea proposta. Il *Crowdfunding* è quindi una modalità di micro-finanziamento dal basso che si basa sull'aiuto di investitori che sono ispirati dal progetto o dall'idea proposta e scelgono di finanziarlo in modo

¹³ https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/guide-bi/guida-mutuo/Le-guide-della-Banca-d-Italia_Comprare-una-casa_Il-mutuo-ipotecario-in-parole-semplici.pdf

¹⁴ <https://www.findomestic.it/glossario/linea-di-credito.shtml>

diretto. Il *Peer-to-Peer lending* è uno dei modelli di *Crowdfunding*, in cui i prestiti sono forniti senza l'intermediazione di una banca o di un'istituzione finanziaria tradizionale, ma sfrutta le reti *peer-to-peer*, per facilitare transazioni finanziarie dirette tra persone, ovvero da pari a pari¹⁵. Il prestito tra privati P2P, è un tipo di prestito personale che viene erogato attraverso siti web di imprese o enti di *social lending*, il mancato coinvolgimento degli intermediari finanziari autorizzati come banche o società finanziarie è stabilito dall'art. 106 del Testo Unico Bancario, Decreto Legislativo n° 385 del 1993¹⁶.

1.3.2 Origini e sviluppo

Il P2P lending ha una storia che risale agli anni 2000, quando sono state lanciate le prime piattaforme online come Zopa nel Regno Unito nel 2005, e Prosper e LendingClub negli Stati Uniti nel 2006. Inizialmente considerato "nicchia" e talvolta "sospetto", il settore del P2P lending ha guadagnato popolarità negli anni successivi grazie alla sua capacità di offrire prestiti con tassi di interesse più bassi rispetto alle opzioni tradizionali e di offrire agli investitori la possibilità di diversificare il proprio portafoglio. Durante la crisi finanziaria del 2008-2009, il P2P lending ha sperimentato un punto di svolta, poiché molte persone e imprese si sono rivolte alle piattaforme di P2P lending per ottenere finanziamenti a causa della difficoltà delle banche nel concedere prestiti. Questo ha portato a un aumento del numero di piattaforme di P2P lending in tutto il mondo. Negli anni successivi, il P2P lending è cresciuto rapidamente, con l'emergere di diverse piattaforme di successo come Funding Circle, RateSetter, LendingUSA e molte altre. Le piattaforme di P2P lending hanno continuato a evolversi, offrendo una vasta gamma di opzioni di prestito, inclusi prestiti personali, prestiti per piccole imprese, prestiti immobiliari e altro ancora. Tuttavia, è importante notare che il P2P lending è ancora soggetto a regolamentazioni e normative in continua evoluzione in molti paesi, poiché gli organismi di regolamentazione cercano di adattare le leggi finanziarie esistenti alle nuove sfide presentate da questa forma di finanziamento. Nonostante ciò, il P2P

¹⁵ <https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/>

¹⁶ <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/p2plending-224.htm>

lending continua a essere un'opzione di finanziamento sempre più popolare per molte persone e imprese in cerca di prestiti o di opportunità di investimento¹⁷.

1.3.3 Procedura standard del finanziamento P2P

La procedura *standard* per ottenere il prestito P2P prevede in generale, i seguenti passaggi:

1. Selezione della piattaforma P2P: Il richiedente seleziona una piattaforma di P2P lending che offre la possibilità di ottenere finanziamenti tramite una banca come intermediario.
2. Registrazione e verifica: Il richiedente si registra sulla piattaforma e completa la verifica dell'identità e delle informazioni finanziarie richieste.
3. Presentazione della richiesta di prestito: Il richiedente presenta una richiesta di prestito sulla piattaforma, specificando l'importo del prestito, il tasso di interesse desiderato e le condizioni di rimborso.
4. Valutazione della richiesta: La piattaforma e la banca valutano la richiesta di prestito del richiedente, analizzando la sua capacità di rimborso e il suo profilo creditizio.
5. Approvazione del prestito: Se la richiesta di prestito viene approvata, la banca genera le cambiali con le condizioni del prestito e il richiedente le firma.
6. Offerta ai finanziatori: La banca vende il prestito alla piattaforma P2P, che offre il prestito agli investitori registrati sulla piattaforma.
7. Rimborsi e gestione del prestito: Il richiedente effettua i rimborsi del prestito sulla piattaforma, che a sua volta distribuisce i rimborsi ai finanziatori. La piattaforma si occupa anche di gestire eventuali ritardi o inadempienze del richiedente.

I dettagli specifici del processo possono variare a seconda della piattaforma e della banca utilizzata¹⁸.

¹⁷ <https://p2pmarketdata.com/articles/p2p-lending-history/>

¹⁸ <https://fiscomania.com/prestiti-personali-peer-to-peer-lending-tassazione/>

1.3.4 Peculiarità caratterizzanti le diverse categorie di prestiti P2P

Il P2P può essere realizzato attraverso varie modalità, tra le più utilizzate abbiamo le modalità Classica, la *Loan Originator* e il Finanziati delle banche.

Nel Classico modello di *peer-to-peer lending*, una piattaforma svolge il ruolo di intermediario tra prestatori e mutuatari. Come descritto precedentemente nella procedura *standard*, prima che un prestito venga pubblicato sulla piattaforma, il richiedente invia una domanda di finanziamento con tutti i documenti necessari per assegnargli un rating e una valutazione sulla sua solvibilità e rischio. Se la domanda viene accettata, viene pubblicata sulla stessa piattaforma e i prestatori registrati sulla piattaforma decidono se e quanto finanziare. Una volta raggiunta la cifra necessaria per erogare il prestito, il richiedente restituisce a rate il prestito ricevuto, con interessi contenuti ma proporzionali al livello di rischio assegnato al momento dell'accettazione della domanda. Una volta che il prestito è stato finanziato, i mutuatari effettuano i pagamenti direttamente alla piattaforma, che poi distribuisce i pagamenti ai prestatori. L'identità dei richiedenti e dei prestatori è gestita dalla piattaforma stessa, e in caso di ritardi o interruzioni nei rimborsi, la piattaforma gioca un ruolo anche nel recupero dei crediti¹⁹.

Il modello che prevede l'utilizzo di un *Loan Originator* prevede l'utilizzo del *marketing* per acquisire mutuatari in cerca di un prestito. Il *Loan Originator* agisce come quarta parte nel processo di prestito *peer-to-peer*, insieme al mutuatario, al finanziatore e alla piattaforma P2P. Il ruolo del *Loan Originator* è quello di fornire mutuatari alla piattaforma P2P, che si concentra solo sull'amministrazione e sull'acquisizione di finanziatori. Normalmente, se si desidera prendere in prestito denaro da una piattaforma P2P, si farebbe direttamente sul sito web della piattaforma. Con i *Loan Originator*, le persone e le aziende prendono in prestito denaro al di fuori della piattaforma P2P e i *Loan Originator* poi vendono il prestito ai finanziatori sulla piattaforma P2P. Tuttavia, ciò comporta rischi aggiuntivi per gli investitori, in quanto potrebbe causare rallentamenti nel processo di approvazione a causa della struttura degli incentivi. Un *Loan Originator* ha due obiettivi: il primo è

¹⁹ <https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/>

vendere ai mutuatari che la loro operazione di finanziamento è l'alternativa di prestito migliore sul mercato; il secondo è guidare l'utente attraverso l'applicazione per il prestito fino alla firma. Un *Loan Originator* è prima di tutto un'entità di vendita e solo secondariamente un'azienda di approvazione del prestito²⁰.

Un esempio concreto potrebbe riguardare un finanziamento per l'acquisto di una lavatrice. Il creatore del prestito chiede un tasso d'interesse dell'8%.

Successivamente, sulla piattaforma di *Peer-to-Peer lending*, offre al prestatario la possibilità di acquistare il prestito e guadagnarci il 5%. Inoltre, se il rischio di insolvenza è elevato, potrebbe offrire una Garanzia di Riacquisto del prestito entro un determinato periodo in caso di mancato pagamento. Se il prestatario accetta l'offerta, il creatore del prestito otterrà come margine la differenza tra il tasso d'interesse iniziale e quello offerto al prestatario (in questo caso il 3%). Tale margine sarà diviso con la piattaforma di *Peer-to-Peer lending* come commissione.

Nel caso del P2P *lending* finanziato dalla banca, il funzionamento è simile al P2P *lending* tradizionale, ma una volta raggiunta la cifra richiesta, il prestito viene generato dalla banca stessa. Il richiedente firma le cambiali con le condizioni del prestito presso la banca, che successivamente vende il prestito alla piattaforma di P2P *lending* utilizzando i fondi investiti dai vari finanziatori. In questo modo, la piattaforma diventa proprietaria del prestito e gestisce i rimborsi che il richiedente effettua, i quali vengono poi distribuiti ai finanziatori. Questo modello implica che sia la banca che la piattaforma agiscano come intermediari senza assumersi il rischio di credito, e quindi senza responsabilità di rimborso ai finanziatori in caso di mancati pagamenti²¹.

In Italia, sono presenti diverse piattaforme P2P che offrono servizi di finanziamento online, permettendo ai mutuatari e agli investitori di connettersi direttamente per richiedere o concedere prestiti. Queste piattaforme P2P sono soggette a regolamentazione da parte della Banca d'Italia e devono rispettare specifiche

²⁰ <https://p2pmarketdata.com/articles/what-is-loan-originator-p2p-lending/>

²¹ <https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/#:~:text=Il%20richiedente%20invia%20una%20domanda,piattaforma%20e%20può%20essere%20finanziata.>

normative e requisiti legali per operare nel paese.

Dopo esserci addentrati nella descrizione degli elementi fondamentali inerenti alla nostra analisi, procederemo con la comparazione tra il prestito peer-to-peer e quello bancario tradizionale.

1.4 Regolamentazione, rischi e vantaggi specifici

1.4.1 Regolamentazione

La regolamentazione è di fondamentale importanza in molteplici ambiti economici e sociali, inclusi quelli legati al P2P *lending*. La regolamentazione aiuta a creare un ambiente sicuro e protetto per gli investitori e i richiedenti di prestiti, in modo che possano operare in un mercato trasparente e regolamentato. In particolare, la regolamentazione aiuta a garantire²²:

1. Protezione degli investitori: può aiutare a garantire che gli investitori siano informati sui rischi e sui benefici dell'investimento e che i loro diritti siano protetti.
2. Trasparenza: può aiutare a creare un ambiente di mercato trasparente, in cui le informazioni sulle piattaforme di P2P *lending* e sui prestiti sono accessibili a tutti gli interessati.
3. Responsabilità: può aiutare a garantire che le piattaforme di P2P *lending* e gli intermediari del credito siano responsabili per le loro azioni e che siano in grado di gestire i rischi associati al prestito.
4. Evitare frodi e abusi: può aiutare a prevenire frodi e abusi all'interno del settore del P2P *lending*, creando un ambiente di mercato equo e sicuro per tutti gli interessati.

In Italia, il P2P *lending* (prestito tra privati) è regolamentato dal Decreto Legislativo 141/2010, il quale ha introdotto la figura del "intermediario del credito". Gli intermediari del credito sono soggetti che svolgono attività di mediazione creditizia per conto dei finanziatori e dei richiedenti di prestito. Il Decreto Legislativo 141/2010 ha stabilito che gli intermediari del credito devono essere autorizzati dalla Banca d'Italia per poter operare. Inoltre, gli intermediari del credito devono

²² <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2019/signorini-25062019.pdf>

rispettare una serie di requisiti di professionalità, onestà e trasparenza nella gestione delle attività di mediazione creditizia. Nel 2019 è stato introdotto il Regolamento CONSOB n. 21326, che ha regolamentato l'attività di crowdfunding e, quindi, anche il P2P *lending*. Il regolamento ha definito le modalità di operatività delle piattaforme di crowdfunding e ha previsto la necessità per tali piattaforme di essere autorizzate dalla CONSOB per poter operare. Inoltre, il Regolamento CONSOB ha stabilito che gli intermediari del credito che operano attraverso le piattaforme di crowdfunding devono rispettare ulteriori obblighi informativi nei confronti dei finanziatori e dei richiedenti di prestito²³.

Per quanto riguarda i prestiti bancari tradizionali, in Italia, la legislazione è regolata dal Codice civile e dalle normative emanate dalle autorità di vigilanza, Banca d'Italia e CONSOB. Il Codice civile regola la natura giuridica del contratto di prestito, le modalità di restituzione del capitale e degli interessi, e le garanzie richieste dalle banche in caso di prestiti di importo elevato, inclusa la possibilità per le banche di richiedere la costituzione di garanzie reali, come l'ipoteca, per la tutela del credito. La Banca d'Italia è l'autorità di vigilanza del sistema bancario italiano, e regola le attività delle banche e delle altre istituzioni finanziarie che operano sul territorio nazionale. La Banca d'Italia stabilisce le regole prudenziali per le banche, in materia di capitale, liquidità e gestione del rischio, per garantire la stabilità del sistema bancario italiano. La CONSOB è l'autorità di vigilanza del mercato dei valori mobiliari e delle attività di intermediazione finanziaria. La CONSOB si occupa di regolamentare le attività di collocamento di strumenti finanziari emessi da imprese e di promuovere la trasparenza e l'equità del mercato. La legge n. 130 del 2019 ha introdotto una normativa specifica in materia di crediti deteriorati, che prevede l'istituzione di un registro dei crediti deteriorati e delle relative garanzie, al fine di promuovere la trasparenza e la cessione dei crediti deteriorati tra le banche e gli altri operatori del mercato²⁴.

²³ <https://www.consob.it/web/area-pubblica/registro-crowdfunding-sezione-ordinaria>

²⁴ <https://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/guide-prestiti/normative-e-documenti-prestiti.asp>

1.4.2 Rischi e vantaggi specifici

I prestiti P2P e i prestiti bancari tradizionali sono due opzioni comuni per ottenere finanziamenti. Entrambe le opzioni presentano rischi e vantaggi specifici, ma il livello di rischio associato a ciascuna opzione può variare a seconda di diversi fattori.

Per quanto riguarda i prestiti P2P, c'è un rischio di credito associato al mutuatario poiché il prestito è spesso concesso da investitori privati o da piattaforme online. Ciò significa che gli investitori potrebbero subire perdite finanziarie se il mutuatario non è in grado di rimborsare il prestito. Inoltre, le politiche delle piattaforme P2P possono variare e potrebbero non offrire le stesse protezioni legali o i meccanismi di recupero dei crediti di una banca tradizionale. Tuttavia, gli investitori possono mitigare il rischio diversificando il loro portafoglio di investimenti su diversi prestiti²⁵.

Per quanto riguarda i prestiti bancari tradizionali, c'è anche un rischio di credito associato al mutuatario. In questo caso, la banca potrebbe subire perdite finanziarie se il mutuatario non è in grado di rimborsare il prestito. Inoltre, nei prestiti a tasso variabile, c'è un rischio di aumento dei tassi di interesse durante la durata del prestito, che potrebbe aumentare il costo del prestito per il mutuatario. Tuttavia, i prestiti bancari tradizionali sono soggetti alle normative e ai requisiti delle autorità di regolamentazione e delle banche centrali, che possono comportare restrizioni o cambiamenti nelle condizioni del prestito.

In definitiva, sia i prestiti P2P che i prestiti bancari tradizionali presentano rischi e vantaggi specifici, ma il livello di rischio associato a ciascuna opzione può variare a seconda di diversi fattori come la situazione finanziaria del mutuatario, le politiche della piattaforma P2P o della banca e le condizioni di mercato. Per scegliere la migliore opzione di finanziamento, è importante valutare attentamente i rischi e i vantaggi di entrambe le opzioni e prendere in considerazione la propria situazione finanziaria e le esigenze di prestito²⁶.

²⁵ <https://www.imment.it/post/vantaggi-e-svantaggi-del-peer-to-peer-lending>

²⁶ <https://www.mediobanca.com/it/investor-relations/principali-rischi>

Altri aspetti che giocano un ruolo fondamentale sono la regolamentazione e la protezione. Le banche tradizionali sono soggette a molte normative e regolamentazioni, emanate dalle autorità di vigilanza e dalle banche centrali, che mirano a proteggere i clienti bancari e a garantire la trasparenza e la conformità delle banche alle norme. Le banche devono fornire informazioni chiare e trasparenti sui loro prodotti e servizi finanziari, compresi i prestiti, e sono soggette a controlli regolari per garantire la conformità alle norme.

D'altra parte, le piattaforme P2P sono soggette a regolamentazioni diverse e meno rigorose rispetto alle banche tradizionali. In molti casi, le piattaforme P2P non sono considerate banche o istituzioni finanziarie nel senso tradizionale del termine.

Sebbene molti governi stiano cercando di creare un quadro normativo per le piattaforme P2P per garantire la protezione dei consumatori e degli investitori, in molti casi queste piattaforme sono ancora in fase di sviluppo e di normative.

Ciò significa che, sebbene i prestiti P2P e i prestiti bancari tradizionali possano presentare rischi e vantaggi simili o diversi, i prestiti bancari tradizionali sono generalmente soggetti a una maggiore protezione legale e a una regolamentazione più rigorosa rispetto ai prestiti P2P²⁷.

²⁷ <https://www.dirittobancario.it/art/regolamentazione-del-peer-peer-lending-italia/>

Capitolo 2

Analisi empirica dei prestiti bancari tradizionali e peer-to-peer lending

2.1 Analisi dei prestiti bancari tradizionali

2.1.1 Introduzione all'analisi

Negli ultimi anni, i prestiti bancari hanno svolto un ruolo fondamentale nel supportare l'economia e soddisfare le esigenze finanziarie di individui e imprese. I dati relativi ai prestiti bancari forniscono un'interessante prospettiva sulle abitudini di prestito, i tassi di interesse e l'andamento del settore finanziario. Esaminare tali dati ci permette di comprendere meglio il panorama dei prestiti bancari, le tendenze di mercato e l'impatto che possono avere sull'attività economica complessiva. In questa introduzione, esploreremo alcuni dati significativi sui prestiti bancari e le loro implicazioni per gli attori coinvolti.

La Banca D'Italia rilascia periodicamente dati inerenti a diverse categorie di prestiti bancari, offrendo un'analisi dettagliata delle attività di prestito nel sistema bancario italiano. Questi dati includono informazioni sul volume complessivo dei prestiti erogati, la distribuzione dei prestiti tra diverse categorie di clienti (ad esempio, famiglie, imprese, settori specifici), i tassi di interesse medi applicati e altre metriche rilevanti per valutare la salute del settore creditizio. Attraverso queste pubblicazioni, la Banca d'Italia fornisce un quadro informativo per gli operatori finanziari, gli economisti e i responsabili delle politiche, consentendo loro di monitorare l'evoluzione del mercato dei prestiti bancari e formulare valutazioni sulla stabilità finanziaria e la dinamica economica del paese.

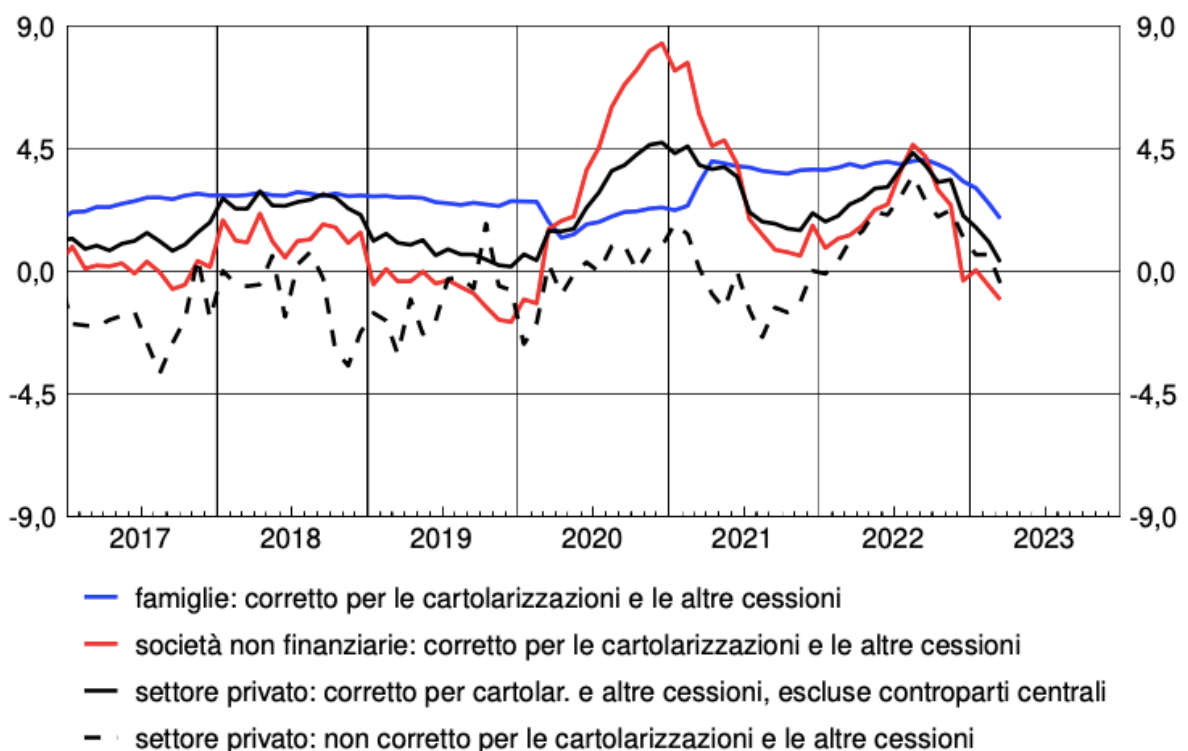
Nel corso del 2022, sono emersi alcuni dati significativi riguardanti i prestiti bancari nella provincia di Modena. Al 31 dicembre dello stesso anno, sono state confermate due banche con sede nella zona, mantenendo la stessa situazione dell'anno precedente. Tuttavia, il numero di sportelli bancari è diminuito di 4 unità rispetto all'anno precedente, corrispondendo a una variazione percentuale del -1,4%. Di conseguenza, la proporzione di sportelli bancari per ogni 10.000 abitanti si attesta a 4,1. Quanto ai prestiti bancari, si è riscontrata una leggera diminuzione del 0,5% nel

corso del 2022, per un totale di 21.624 milioni di euro. La maggior parte di questi prestiti è destinata alle imprese, rappresentando il 58,4% del totale. Tuttavia, tale cifra è diminuita del 3,5% rispetto al 2021. Tra le imprese, quelle con più di 20 dipendenti assorbono la maggior quantità di prestiti (86,0% del totale delle imprese), ma registrano una diminuzione del 3,6%. Al contrario, le imprese di dimensioni più ridotte hanno sperimentato una diminuzione inferiore (-1,9%). D'altra parte, le famiglie consumatrici hanno richiesto il 39,2% dei prestiti, con un aumento del 5,6% rispetto agli anni precedenti. I prestiti alle amministrazioni pubbliche e alle società finanziarie rappresentano una quota minore rispetto al totale dei prestiti (2,2%), ed entrambi hanno registrato un calo significativo (-6,0% e -24,3% rispettivamente). In termini di settori beneficiari dei finanziamenti, le attività manifatturiere ricevono la maggior parte dei finanziamenti (44,2% del totale delle imprese), sebbene abbiano registrato una diminuzione del 6,1% rispetto al 2021. Anche i settori dei servizi hanno subito una diminuzione del 3,2%, rappresentando il 38,6% del totale degli impieghi. L'unico settore in lieve crescita è quello delle costruzioni (+0,3%), che rappresenta solo il 10,1% dei finanziamenti alle imprese. Il tasso di deterioramento del credito è leggermente diminuito rispetto al 2021, passando dallo 0,9% al 0,7% nel 2022. Tuttavia, vi sono differenze tra le varie categorie: si è registrato un miglioramento significativo per le imprese di costruzione, il cui tasso di deterioramento è diminuito dall'2,5% al 0,8%, e per le famiglie consumatrici, il cui dato è sceso dall'0,7% al 0,4%. Il tasso di deterioramento è rimasto costante per l'industria manifatturiera (0,8%), mentre è aumentato leggermente per i servizi (dal 1,0% all'1,1%). Tra le imprese, quelle con meno di 20 dipendenti hanno mostrato migliori performance, con un calo di 0,6 punti percentuali nel tasso di deterioramento. Per quanto riguarda il risparmio, si è verificata una diminuzione netta rispetto all'anno precedente. I risparmi delle imprese e dei consumatori modenesi ammontano a 45.812 milioni di euro, registrando un calo del 2,8% rispetto al 2021. I risparmi delle imprese sono diminuiti in misura maggiore (-3,9%), mentre per i consumatori si è fermato al -2,4%. La maggior parte dei risparmi totali viene detenuta in depositi, con la maggior parte in conto corrente (84,9% dei depositi). Il resto dei risparmi è investito in titoli, di cui il 62,2% in fondi e il 14,5% in titoli di Stato, quest'ultimi registrando un aumento significativo del 21,6%. Per le famiglie

consumatrici, gli investimenti superano i depositi, rappresentando il 53,9% del totale. Tra gli investimenti, prevale l'investimento presso organismi di investimento collettivo del risparmio (63,7%), mentre i titoli di Stato rappresentano il 15,2% degli investimenti, registrando un notevole aumento del 17,3% rispetto al 2021. Per le imprese, al contrario, la maggior parte dei risparmi viene mantenuta in depositi liquidi (81,5%)²⁸.

Prestiti bancari ai residenti in Italia

(variazioni percentuali sui 12 mesi)



Fonte: <https://www.bancaditalia.it/statistiche/index.html>

Il livello di richiesta di prestiti può essere influenzato dal tasso d'interesse applicato. Il tasso d'interesse rappresenta il costo del denaro preso in prestito e può avere un impatto significativo sulle decisioni di prestito da parte di individui e aziende.

²⁸ www.mo.camcom.it

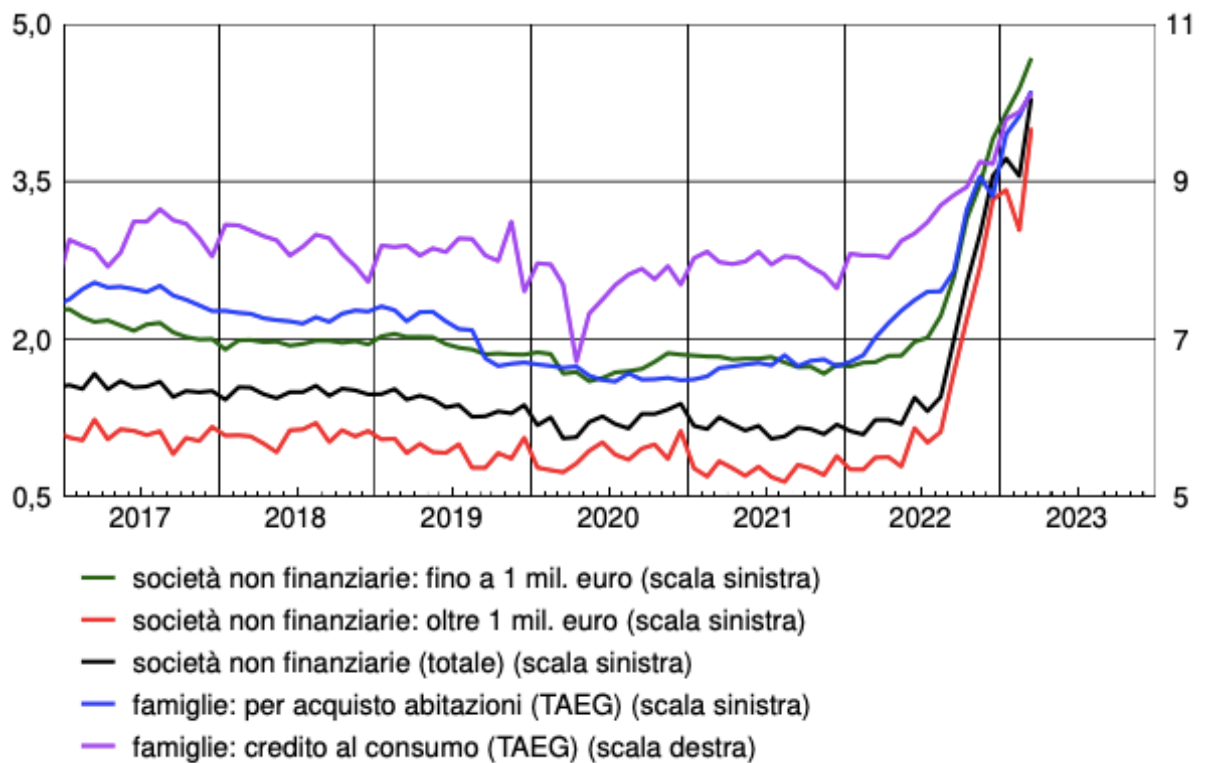
Un tasso d'interesse più basso può incentivare una maggiore domanda di prestiti, poiché i prestiti diventano più accessibili e convenienti in termini di costi di rimborso. Le persone potrebbero essere incoraggiate a richiedere prestiti per finanziare progetti personali, come l'acquisto di una casa o l'avvio di un'attività, mentre le aziende potrebbero essere incoraggiate a richiedere finanziamenti per espandersi o investire in nuove opportunità.

D'altra parte, un tasso d'interesse più elevato può ridurre la domanda di prestiti, in quanto i costi di rimborso aumentano e rendono i prestiti meno accessibili o meno convenienti. Le persone potrebbero essere disincentivate a richiedere prestiti e potrebbero preferire risparmiare o posticipare i loro progetti di spesa. Allo stesso modo, le aziende potrebbero essere più riluttanti a richiedere finanziamenti se i costi degli interessi sono troppo elevati, limitando così le loro attività di investimento e di espansione. Cambiamenti nel tasso d'interesse possono avere un impatto significativo sull'economia, sulle decisioni di prestito e sul livello di attività economica complessiva²⁹.

²⁹ www.infostat.bancaditalia.it

Tassi di interesse bancari sui prestiti in euro per settore: nuove operazioni

(valori percentuali)



Fonte: <https://www.bancaditalia.it/statistiche/index.html>

Nel mese di marzo, i tassi di interesse sui prestiti destinati all'acquisto di abitazioni, comprensivi delle spese accessorie, sono stati del 4,36% (rispetto al 4,12% di febbraio), calcolati come Tasso Annuale Effettivo Globale (TAEG)³⁰. È importante notare che la quota di questi prestiti con un periodo di determinazione iniziale del tasso fino a 1 anno è stata del 37% (rispetto al 46% del mese precedente). Per quanto riguarda i prestiti per il consumo, il TAEG sulle nuove erogazioni di credito è stato del 10,12% (rispetto al 9,88% del mese precedente). Per le società non finanziarie, i tassi di interesse sui nuovi prestiti sono stati del 4,30% (rispetto al 3,55% del mese precedente). Nel caso di prestiti con importi fino a 1 milione di euro, i tassi sono stati del 4,68%, mentre per i prestiti con importi superiori a tale soglia si sono

³⁰ www.bancaditalia.it/statistiche/index.html

collocati al 4,01%. I tassi passivi sui depositi esistenti nel loro complesso sono stati dello 0,60% (rispetto allo 0,54% del mese precedente)³¹.

2.1.2 Consistenze dei prestiti bancari per settore

La tabella fornisce una panoramica dettagliata dei prestiti per diverse categorie, ma per una migliore comprensione dei dati è utile focalizzarsi principalmente sui prestiti destinati alle famiglie e alle società non finanziarie. L'attenzione a queste due categorie risulta utile al confronto con le informazioni relative al Peer-to-peer. Queste due categorie rappresentano gli attori principali dell'attività economica e sono indicatori cruciali per valutare l'andamento del settore dei prestiti.

Prestiti per settore di attività economica
(consistenze di fine periodo in milioni di euro)

Periodo	Residenti in Italia							
	IFM			Amministrazioni pubbliche		Altri residenti		
	<i>di cui:</i> banche	<i>di cui:</i> operazioni intragruppo	Amministrazione centrale	Enti locali ed enti di previdenza	Assicurazioni e fondi pensione	Altre istituzioni finanziarie	<i>di cui:</i> pct con controparti centrali	
2021	689.082	284.587	233.192	194.250	66.475	4.656	172.937	37.405
2022 - mar.	677.057	293.762	240.208	193.241	69.251	5.004	180.475	38.700
apr.	695.837	289.889	232.177	192.425	69.302	5.093	177.502	36.967
mag.	698.972	296.332	233.852	191.339	69.203	4.941	172.362	37.374
giu.	627.356	284.229	227.799	194.127	68.116	5.008	172.405	33.853
lug.	621.396	288.322	233.132	193.058	67.847	4.735	172.044	36.473
ago.	617.635	281.870	223.120	193.608	67.682	4.398	167.718	33.312
set.	600.760	284.823	228.032	192.878	67.802	3.886	166.560	31.452
ott.	619.699	286.428	224.740	192.050	67.880	3.700	163.689	31.466
nov.	621.865	279.961	224.285	187.344	68.100	3.477	174.336	36.161
dic.	532.667	287.425	227.848	195.994	67.563	3.462	175.732	28.061
2023 - gen.	558.970	283.756	223.899	188.013	68.702	3.443	166.429	29.705
feb.	547.377	283.476	222.130	183.552	68.769	3.292	170.735	36.501
mar.	(519.930)	(289.179)	(227.628)	(182.746)	(68.567)	(3.333)	(171.094)	(35.218)

³¹ www.bancaditalia.it/pubblicazioni/banche-istfin/

Periodo	Residenti in Italia				Residenti in altri paesi dell'area dell'euro		
	Società non finanziarie	Altri residenti			IFM	di cui: banche	
		Famiglie consumatrici	Famiglie			di cui: operazioni intragruppo	
			Famiglie produttrici	Istituzioni senza fini di lucro			
2021	663.169	575.240	79.923	7.641	124.326	123.953	52.195
2022 - mar.	666.022	581.015	80.175	8.031	123.456	123.385	63.310
apr.	660.685	582.006	79.664	7.899	126.504	126.401	65.197
mag.	669.863	585.031	79.928	7.873	125.616	125.307	67.589
giu.	668.878	588.013	79.618	7.574	121.799	121.442	68.731
lug.	674.045	591.605	78.918	7.440	132.554	132.231	71.707
ago.	678.881	590.536	78.761	7.436	127.237	126.921	67.838
set.	676.490	593.102	78.641	7.640	135.002	134.710	75.352
ott.	667.065	594.367	78.161	7.754	128.767	128.476	71.171
nov.	664.506	595.881	77.883	7.977	127.222	126.861	70.259
dic.	647.406	595.413	77.369	7.796	131.761	131.272	71.601
2023 - gen.	645.868	595.678	77.024	7.840	124.131	123.699	72.004
feb.	643.720	594.824	76.502	7.805	121.173	120.773	71.006
mar.	(643.124)	(595.099)	(76.058)	(7.697)	(128.225)	(127.831)	(75.802)

Fonte: BSIB0600

Per quanto riguarda le famiglie, i tassi di interesse sui prestiti per l'acquisto di abitazioni e i prestiti al consumo sono particolarmente rilevanti. Questi dati ci forniscono informazioni sul costo del credito per le famiglie, influenzando le decisioni di acquisto di una casa o di finanziamento di spese personali. D'altra parte, i tassi di interesse sui prestiti alle società non finanziarie sono importanti per valutare il clima di investimento e lo stato dell'economia. Le imprese sono responsabili della creazione di occupazione e della crescita economica; quindi, la disponibilità di prestiti a tassi convenienti può favorire gli investimenti e la crescita delle attività produttive. Concentrarsi sui dati relativi a famiglie e società non finanziarie ci permette di analizzare le dinamiche e le tendenze che riguardano direttamente la maggior parte degli attori economici. Queste informazioni ci aiutano a valutare l'accessibilità al credito, il livello di fiducia degli investitori e la capacità delle famiglie di sostenere l'indebitamento. Alla luce di questi dati emerge la sostanza del mercato dei prestiti alle famiglie e alle società finanziarie che possono essere considerati di uguale entità³².

³²https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0600:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2/&view:CUBEIDS=BSIB0600/×tamp=1646397335476

2.1.3 Consistenze al netto della controparte centrale dei prestiti alle famiglie

La tabella che segue identifica i prestiti dalla fine del 2020 a marzo 2023 al netto delle controparti centrali, scomponendo in particolare i prestiti alle famiglie, secondo la finalità di questi ultimi. La destinazione dei prestiti è necessaria per comprendere la direzione del mercato, le tendenze e la crescita economica del paese, inoltre mostra le necessità economiche dei richiedenti anche in risposta a decisioni di politica monetaria degli enti nazionali e sovranazionali.

Prestiti per settore di attività economica: residenti in Italia

(flussi in milioni di euro)

Periodo	Totale prestiti ad altri residenti (al netto delle controparti centrali)						
	di cui:						Altre istituzioni finanziarie
	Società non finanziarie	Famiglie			Altri prestiti		
Credito al consumo		Acquisto di abitazioni					
2020	50.065	43.807	10.368	-2.066	8.379	4.055	-4.425
2021	17.259	346	21.892	3.036	18.531	325	-5.248
2022 - feb.	1.541	1.675	2.272	252	1.963	57	-2.520
mar.	13.675	3.688	4.310	767	2.482	1.061	5.760
apr.	-2.219	-2.252	1.177	245	1.640	-707	-1.228
mag.	10.087	6.323	3.485	1.055	2.264	167	428
giu.	8.240	1.381	3.224	595	2.365	263	3.574
lug.	3.955	4.951	2.290	394	2.520	-623	-3.011
ago.	2.323	4.336	-510	-392	-252	134	-1.165
set.	1.096	-1.897	2.858	445	2.125	288	649
ott.	-9.946	-8.101	1.104	406	1.169	-473	-2.761
nov.	6.154	-1.463	1.788	552	868	367	6.053
dic.	-4.762	-13.959	-404	-17	1.033	-1.420	9.612
2023 - gen.	-14.331	-1.539	-1.866	-275	-633	-956	-10.906
feb.	-6.132	-2.081	-1.375	173	-258	-1.289	-2.525
mar.	(2.165)	(59)	(373)	(1.196)	(-24)	(-800)	(1.690)

Fonte: BSIB0700

I “prestito al netto delle controparti centrali” è un termine utilizzato per indicare l'importo dei prestiti che una banca o un'istituzione finanziaria ha concesso, escludendo l'impatto delle operazioni con le controparti centrali. Le controparti centrali sono entità che agiscono come intermediari nei mercati finanziari, offrendo servizi di compensazione e regolamento per ridurre il rischio di credito e di liquidità. Quando una banca concede un prestito a un'altra controparte, può decidere di effettuare l'operazione attraverso una controparte centrale. In questo caso, la controparte centrale diventa l'acquirente del prestito e la banca assume il ruolo di creditore della controparte centrale. Calcolare i prestiti al netto delle controparti

centrali significa escludere dall'ammontare totale dei prestiti concessi dalla banca l'importo dei prestiti che sono stati ceduti a controparti centrali. Ciò fornisce una misura più accurata del rischio di credito e della esposizione della banca rispetto ai prestiti che mantiene direttamente nel proprio bilancio, anziché attraverso operazioni con controparti centrali. Questo tipo di calcolo può essere rilevante per analizzare la solidità finanziaria di una banca o per valutare l'impatto di operazioni specifiche sulla sua esposizione al credito³³.

Risulta fondamentale analizzare la durata dei prestiti per vari motivi:

1. Costo complessivo del prestito: La durata del prestito influisce direttamente sul costo totale che si dovrà sostenere. Più lunga è la durata, più interesse si accumula nel tempo e maggiore sarà il costo complessivo del prestito. Al contrario, una durata più breve riduce l'importo totale degli interessi pagati.
2. Capacità di rimborso: Analizzare la durata del prestito consente di valutare la propria capacità di rimborso. Una durata più lunga può comportare pagamenti mensili inferiori, ma potrebbe richiedere un impegno finanziario più prolungato nel tempo. D'altra parte, una durata più breve comporta pagamenti mensili più elevati, ma riduce il periodo di impegno finanziario.
3. Flessibilità finanziaria: La durata del prestito può influenzare la tua flessibilità finanziaria nel lungo termine. Se si opta per una durata più breve, si potrà liberarsi del debito più velocemente e avere maggiori risorse finanziarie disponibili in futuro. D'altra parte, una durata più lunga può comportare un impegno finanziario prolungato, limitando la flessibilità per altri investimenti o spese.
4. Obiettivi finanziari: L'analisi della durata del prestito ti aiuta a valutare se il prestito è in linea con i tuoi obiettivi finanziari a lungo termine. Ad esempio, se l'obiettivo è quello di diventare completamente libero da debiti entro un certo periodo, potrebbe essere necessario considerare una durata più breve per il prestito.

³³https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0700:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=BSIB0700/×tamp=1646397335516

2.1.4 Analisi dei prestiti bancari suddivisi per durata

La seguente tabella presenta un'analisi dei prestiti in Italia suddivisi in base alla durata. La durata del prestito come appena detto riveste un ruolo fondamentale nell'intero processo di rimborso e può avere un impatto significativo sul costo totale del finanziamento.

La tabella fornisce una panoramica delle diverse durate dei prestiti, dalle opzioni a breve termine a quelle a lungo termine dalla fine del 2020 a marzo 2023. L'obiettivo della presenza di diverse durate è quello di fornire ai lettori un quadro completo delle scelte disponibili e aiutarli a prendere decisioni informate in base alle loro esigenze finanziarie personali.

Prestiti ai residenti in Italia, per durata e tipologia

(consistenze di fine periodo in milioni di euro)

Periodo	Amministrazioni pubbliche e altri residenti			Società non finanziarie				
	fino a 1 anno	tra 1 e 5 anni	oltre 5 anni	fino a 1 anno	tra 1 e 5 anni	oltre 5 anni		
2020	1.764.316	457.038	271.383	1.035.895	667.980	151.953	172.650	343.377
2021	1.764.292	440.616	252.352	1.071.324	663.169	146.024	159.448	357.697
2022 - feb.	1.769.260	445.055	244.724	1.079.481	662.720	149.922	152.713	360.085
mar.	1.783.215	452.029	248.415	1.082.770	666.022	149.943	155.262	360.816
apr.	1.774.575	446.892	247.074	1.080.609	660.685	148.436	153.765	358.484
mag.	1.780.539	448.337	244.398	1.087.804	669.863	152.332	154.760	362.771
giu.	1.783.738	456.174	243.063	1.084.500	668.878	155.136	154.251	359.491
lug.	1.789.691	452.175	248.335	1.089.181	674.045	153.249	158.706	362.090
ago.	1.789.021	447.088	250.781	1.091.152	678.881	153.906	162.408	362.567
set.	1.786.998	448.420	247.510	1.091.068	676.490	156.759	159.040	360.692
ott.	1.774.666	439.243	246.485	1.088.939	667.065	151.210	157.681	358.174
nov.	1.779.504	439.847	253.126	1.086.531	664.506	152.052	158.832	353.622
dic.	1.770.733	442.899	247.144	1.080.691	647.406	145.438	154.822	347.146
2023 - gen.	1.752.998	432.209	242.118	1.078.671	645.868	144.544	155.824	345.500
feb.	1.749.201	427.208	244.019	1.077.974	643.720	142.313	156.443	344.965
mar.	(1.747.719)	(428.196)	(244.924)	(1.074.598)	(643.124)	(144.599)	(156.566)	(341.960)

Periodo	Famiglie								
	Credito al consumo			Acquisto di abitazioni		Altri prestiti			
	fino a 1 anno	tra 1 e 5 anni	oltre 5 anni	fino a 5 anni	oltre 5 anni	fino a 1 anno	tra 1 e 5 anni	oltre 5 anni	
2020	640.608	3.081	32.076	74.899	1.058	390.458	35.372	14.997	88.668
2021	662.803	3.409	30.284	77.783	1.001	408.868	39.302	15.296	86.861
2022 - feb.	665.165	2.812	30.131	78.140	1.019	411.090	39.793	15.589	86.592
mar.	669.221	3.018	30.174	78.642	1.041	413.414	40.570	15.824	86.538
apr.	669.568	3.083	30.003	78.900	1.020	414.751	40.097	15.693	86.021
mag.	672.831	3.266	30.126	79.519	1.035	416.916	40.462	15.780	85.727
giu.	675.205	3.311	30.243	79.921	1.058	418.788	40.970	15.810	85.103
lug.	677.963	3.406	30.314	80.558	1.075	421.288	40.475	16.041	84.806
ago.	676.733	3.393	30.022	80.439	1.074	420.991	40.514	15.891	84.408
set.	679.383	3.272	30.074	80.841	1.087	423.082	41.120	15.793	84.113
ott.	680.282	3.251	30.116	81.174	1.051	424.192	41.136	15.813	83.549
nov.	681.741	3.445	30.170	81.418	960	425.028	41.842	15.937	82.942
dic.	680.577	3.675	30.055	81.129	953	426.006	41.113	15.794	81.852
2023 - gen.	680.542	3.277	30.356	82.477	933	425.358	40.979	16.022	81.141
feb.	679.132	3.139	30.352	82.783	915	425.118	40.323	15.901	80.602
mar.	(678.854)	(3.338)	(30.602)	(83.337)	(880)	(424.958)	(39.317)	(16.700)	(79.722)

Fonte: BSIB0800

Il mercato più ampio, concentrandosi solamente sulle società non finanziarie e le famiglie, è rappresentato dai prestiti oltre i 5 anni, spesso tendono a coprire acquisti di beni durevoli, come ad esempio immobili e macchinari. Per quanto riguarda e società non finanziarie, i prestiti fino ad 1 anno e tra 1 e 5 anni si equivalgono, rappresentato se presi singolarmente entrambi il 50% del valore di quelli oltre i 5 anni. Facendo riferimento invece alle famiglie e alla divisione tripartita per finalità dei prestiti, nel “credito al consumo” i prestiti oltre i 5 anni hanno la fetta maggiore di mercato, quelli tra 1 e 5 anni rappresentano circa il 33% dell’entità dei primi, mentre quelli entro l’anno rappresentano una minima parte di mercato.

Passando all’”acquisto delle abitazioni”, considerando le caratteristiche dei beni oggetto, risulta scontato che il mercato sia quasi al 100% destinato a prestiti oltre i 5 anni. Passando alla categoria “altri prestiti” quelli oltre i 5 anni occupa il 58% del mercato mentre quelli tra 1 e 5 anni il 12% e la restante parte è occupata da quelli entro l’anno.

I prestiti peer-to-peer, si caratterizzano per una durata relativamente breve rispetto ai prestiti tradizionali offerti dalle banche. La maggior parte delle piattaforme P2P offre opzioni di prestito con una durata compresa tra 1 e 5 anni, anche se talvolta possono essere disponibili durate più lunghe. La scelta della durata del prestito nel contesto dei prestiti P2P dipende dalle esigenze individuali del richiedente e dalla

disponibilità di investitori disposti a finanziare il prestito. Le durate più brevi sono spesso preferite da coloro che desiderano rimborsare il prestito in modo più rapido, riducendo così il costo totale degli interessi nel tempo. Al contrario, durate più lunghe possono essere scelte da coloro che preferiscono pagamenti mensili più bassi, offrendo una maggiore flessibilità finanziaria nel breve termine³⁴.

Ora che abbiamo analizzato la scomposizione in base alla durata dei prestiti per i diversi richiedenti, potrebbe essere interessante analizzare la destinazione settoriale dei prestiti per diversi motivi:

1. **Analisi del rischio settoriale:** La valutazione del rischio è un aspetto cruciale nella gestione finanziaria. Scomporre i prestiti per settore consente di valutare e monitorare il rischio associato a ciascuna branca di attività economica. Ad esempio, alcuni settori potrebbero essere più soggetti a fluttuazioni cicliche o eventi specifici che possono influenzare la capacità di rimborso dei prestiti. La scomposizione dei prestiti per settore consente di identificare tali rischi e adottare misure appropriate per mitigarli.
2. **Pianificazione e politiche economiche:** La distribuzione del credito nell'economia può fornire importanti informazioni per le politiche economiche. La scomposizione dei prestiti per settore consente ai responsabili delle politiche di adottare misure mirate per stimolare determinati settori che potrebbero essere in difficoltà o promuovere la crescita economica in generale. Queste informazioni aiutano a guidare la pianificazione e le strategie economiche per sostenere il progresso dei vari settori.
3. **Monitoraggio della salute economica:** La scomposizione dei prestiti per branca di attività economica offre una panoramica dell'andamento economico dei diversi settori. I prestiti nel settore immobiliare potrebbero indicare una crescita del mercato immobiliare, mentre una diminuzione dei prestiti nel settore manifatturiero potrebbe indicare una flessione dell'attività economica in quel settore. Queste informazioni consentono di monitorare

³⁴https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0800:true&OPEN=true/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=BSIB0800

l'andamento dell'economia e adottare eventuali misure correttive in modo tempestivo.

4. Valutazione delle politiche di credito: La scomposizione dei prestiti per settore aiuta le banche a valutare l'efficacia delle loro politiche di credito. Possono identificare la concentrazione di prestiti in un settore specifico e valutare se sono necessarie misure aggiuntive per diversificare il portafoglio e mitigare il rischio. Questa valutazione aiuta le istituzioni finanziarie a prendere decisioni informate sulle politiche di prestito e a adattarle in base alle esigenze dei diversi settori.

2.1.5 Analisi dei prestiti suddivisi per branca di attività economica

La tabella a seguire fornisce dati inerenti ai prestiti suddivisi in base ai settori di competenza.

Prestiti per branche di attività economica dei residenti in Italia

(consistenze di fine periodo in milioni di euro)

Branche di attività economica	Febbraio 2023			Marzo 2023			
	Famiglie produttrici	Società non finanziarie	Totale	Famiglie produttrici	Società non finanziarie	Totale	
Agricoltura, silvicoltura e pesca	A	21.495	18.720	40.215	(21.411)	(18.742)	(40.153)
Estrazioni di minerali da cave e miniere	B	27	1.683	1.710	(26)	(1.651)	(1.677)
Attività manifatturiere	C	4.677	197.326	202.003	(4.625)	(196.202)	(200.827)
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco ...	1000061	875	34.143	35.018	(865)	(34.384)	(35.249)
Industrie tessili, abbigliamento e articoli in pelle	1000062	526	16.470	16.997	(522)	(16.248)	(16.770)
Industria del legno e dell'arredamento	1000066	543	8.684	9.227	(534)	(8.601)	(9.135)
Fabbricazione di carta e stampa	1000063	209	7.242	7.450	(207)	(7.171)	(7.378)
Fabbricazione di raffinati del petrolio, prodotti chimici e farmaceutici	1000067	109	17.899	18.008	(106)	(17.655)	(17.761)
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	22	94	10.954	11.048	(93)	(10.838)	(10.931)
Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo e lavorazione di minerali non metaliferi	1000068	1.083	46.595	47.678	(1.071)	(46.288)	(47.359)
Fabbricazione di prodotti elettronici, apparecchiature elettriche e non elettriche	1000069	174	12.600	12.774	(171)	(12.307)	(12.479)
Fabbricazione di macchinari	28	160	22.889	23.049	(159)	(22.753)	(22.912)
Fabbricazione di autoveicoli e altri mezzi di trasporto	1000060	116	11.667	11.783	(114)	(11.768)	(11.883)
Altre attività manifatturiere	1000070	788	8.183	8.971	(782)	(8.188)	(8.970)
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	D	76	19.474	19.550	(75)	(20.583)	(20.658)
Fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	E	80	9.536	9.617	(79)	(9.561)	(9.639)
Costruzioni	F	5.759	58.496	64.255	(5.696)	(58.586)	(64.283)
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli	G	13.951	113.106	127.057	(13.895)	(113.071)	(126.967)
Trasporto e magazzinaggio	H	1.755	31.225	32.980	(1.751)	(30.122)	(31.873)
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	I	4.634	30.405	35.039	(4.612)	(30.296)	(34.908)
Servizi di informazione e comunicazione	J	680	18.486	19.166	(677)	(18.522)	(19.199)
Attività immobiliari	L	1.658	60.945	62.603	(1.570)	(60.712)	(62.282)
Attività professionali, scientifiche e tecniche	M	10.716	43.657	54.372	(10.681)	(44.440)	(55.121)
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	N	1.060	17.793	18.853	(1.056)	(18.049)	(19.105)
Attività residuali	1000073	9.934	22.868	32.802	(9.904)	(22.587)	(32.491)
Totale branche	1004999	76.502	643.720	720.222	(76.058)	(643.124)	(719.183)

Fonte: [ATECO100](#)

I prestiti nei mesi di febbraio e marzo 2023 sono stati destinati per il 28% circa alle attività manifatturiere, all'interno di questa categoria sono comprese numerose

attività, quelle che richiedono maggiori fondi in termini di prestiti sono le attività di “metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo e lavorazione di materiali non metalliferi” con circa il 7% del totale dei prestiti, a seguire abbiamo “commercio all’ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli” con il 18% circa, “attività immobiliari” con il 9% circa, “attività professionali, scientifiche e tecniche” con l’8% circa, “costruzioni” con il 9%, “agricoltura silvicoltura e pesca” con il 6% circa³⁵. La domanda di prestiti bancari in ogni settore può essere influenzata da fattori come le condizioni economiche generali, le politiche di prestito delle banche e le dinamiche specifiche del settore. La richiesta di prestiti bancari varia a seconda dei diversi settori dell'economia. Ciò è influenzato da una serie di fattori specifici a ciascun settore. Ad esempio, nel settore dell'edilizia e immobiliare, gli investimenti necessari per lo sviluppo e l'acquisizione di proprietà sono spesso di grande entità, portando le imprese edili e gli investitori immobiliari a fare affidamento sui prestiti bancari per finanziare progetti di costruzione, ristrutturazione e acquisizione di terreni o immobili. Le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano un altro settore che richiede frequentemente l'accesso ai prestiti bancari. Poiché le PMI costituiscono una componente vitale dell'economia, spesso hanno bisogno di finanziamenti per sostenere le loro operazioni quotidiane, espandere le attività, investire in nuovi prodotti o servizi e acquisire attrezzature o macchinari. Anche nel settore manifatturiero si registra una significativa domanda di prestiti bancari. Data la necessità di acquisire attrezzature, macchinari, materie prime e coprire i costi operativi, le imprese manifatturiere dipendono spesso dai finanziamenti bancari per supportare le loro attività di produzione e promuovere la crescita nel settore. L'industria delle tecnologie e dell'innovazione è un altro settore in cui la richiesta di prestiti bancari è spesso elevata. Le aziende di questo settore, inclusi start-up e aziende ad alta tecnologia, richiedono finanziamenti per sostenere la ricerca e lo sviluppo di prodotti e servizi innovativi, nonché per acquisire tecnologie e ampliare la loro presenza sul mercato. Infine, il settore agricolo e agroalimentare richiede

³⁵https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=ATECO100:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=ATECO100/×tam p=1646397335575

frequentemente l'accesso ai prestiti bancari per sostenere le operazioni agricole, acquisire terreni, attrezzature agricole e macchinari, nonché finanziare le attività necessarie per la gestione del ciclo produttivo.

2.1.6 Analisi dei tassi sui prestiti bancari suddivisi per settore

I tassi d'interesse svolgono un ruolo cruciale nell'incidere sulla domanda di prestiti per ogni settore dell'economia. Sia che si tratti di imprese che cercano finanziamenti per espandersi, di famiglie che necessitano di un prestito per acquistare una casa o di individui che cercano finanziamenti per investimenti personali, i tassi d'interesse hanno un impatto significativo sulle decisioni di prendere in prestito denaro. In generale, quando i tassi d'interesse sono bassi, la domanda di prestiti tende ad aumentare. Ciò accade perché i bassi tassi d'interesse rendono più conveniente prendere in prestito denaro. Le imprese sono incoraggiate a richiedere finanziamenti per espandere le loro operazioni, assumere personale o investire in nuove tecnologie. Le famiglie possono essere spinte a richiedere mutui per acquistare case o per finanziare progetti personali. Gli individui possono essere motivati a richiedere prestiti per acquistare auto, pagare l'istruzione o avviare piccole imprese. Al contrario, quando i tassi d'interesse sono alti, la domanda di prestiti tende a diminuire. I tassi d'interesse elevati rendono più costoso prendere in prestito denaro, riducendo l'accessibilità al credito per molti individui e imprese. Le imprese possono ridurre gli investimenti e gli acquisti, le famiglie possono posticipare l'acquisto di case o altre spese importanti, e gli individui possono essere scoraggiati dal richiedere prestiti per scopi personali. È importante sottolineare che l'effetto dei tassi d'interesse sulla domanda di prestiti può variare tra i diversi settori dell'economia. Ad esempio, il settore immobiliare è particolarmente influenzato dai tassi di interesse. Un aumento dei tassi d'interesse può comportare una diminuzione della domanda di mutui per l'acquisto di case, poiché i costi di finanziamento diventano più elevati. D'altra parte, i settori come quello dell'innovazione tecnologica o delle start-up potrebbero essere meno dipendenti dai tassi d'interesse, poiché le decisioni di investimento in questi settori sono spesso guidate da altri fattori, come le prospettive di crescita a lungo termine o l'accesso a capitali di rischio.

I tassi d'interesse bancari sono uno degli indicatori chiave che riflettono le condizioni finanziarie di un paese e possono avere un impatto significativo sull'economia nel suo complesso. Nel corso degli ultimi anni, i tassi d'interesse bancari sono stati soggetti a fluttuazioni significative a causa di vari fattori economici e politici. Comprendere l'andamento di questi tassi nel corso del tempo può offrire una prospettiva preziosa sulle tendenze di prestito e sui cambiamenti nelle condizioni finanziarie. La seguente tabella presenta i tassi d'interesse bancari dal 2020 a marzo 2023. Attraverso questa rappresentazione, possiamo osservare l'evoluzione di questi tassi nel corso del periodo selezionato e identificare eventuali tendenze o cambiamenti significativi. La tabella fornisce un quadro comparativo che consente di valutare l'andamento dei tassi d'interesse e comprendere come questi possano aver influenzato la domanda di prestiti nel corso del tempo. Analizzando i dati presentati nella tabella, possiamo esaminare le variazioni dei tassi d'interesse e le possibili implicazioni per diversi settori dell'economia. L'andamento dei tassi può influenzare le decisioni di investimento delle imprese, l'accesso al credito delle famiglie e la propensione degli individui a prendere in prestito per scopi personali. Attraverso l'analisi di questi dati, sarà possibile trarre conclusioni sulle dinamiche dei tassi d'interesse e sulla loro correlazione con la domanda di prestiti, fornendo una panoramica completa dell'impatto di questi tassi sull'economia e sui suoi attori chiave.

Indicatori compositi del costo del credito bancario

(valori percentuali)

Periodo	Famiglie: prestiti per l'acquisto di abitazioni	Società non finanziarie	Famiglie e società non finanziarie	
			A breve termine	A lungo termine
2020	1,25	1,55	1,54	1,41
2021	1,40	1,31	1,31	1,34
2022 - mar.	1,65	1,37	1,32	1,69
apr.	1,83	1,42	1,28	2,12
mag.	1,97	1,40	1,26	2,25
giu.	2,17	1,61	1,50	2,36
lug.	2,41	1,55	1,40	2,70
ago.	2,27	1,58	1,57	2,05
set.	2,64	2,08	2,07	2,49
ott.	3,11	2,64	2,57	3,26
nov.	3,40	3,03	2,96	3,61
dic.	3,34	3,56	3,54	3,51
2023 - gen.	3,68	3,79	3,75	3,88
feb.	3,79	3,67	3,68	3,73
mar.	(4,02)	(4,33)	(4,34)	(4,06)

Fonte: [MIR0100](#)

Uno dei motivi principali dell'aumento dei tassi è stato l'aumento dell'inflazione. Quando i prezzi dei beni e dei servizi aumentano significativamente, le banche centrali possono aumentare i tassi di interesse per controllare l'inflazione. Ciò rende più costoso prendere in prestito denaro, riducendo la spesa e frenando l'aumento dei prezzi. Inoltre, le banche centrali possono decidere di adottare una politica monetaria più restrittiva per frenare la crescita economica. Aumentare i tassi di interesse è uno strumento utilizzato per prevenire un'economia surriscaldata, che potrebbe portare a una bolla speculativa o all'aumento del debito. Riducendo la spesa e gli investimenti delle imprese e dei consumatori, l'aumento dei tassi di interesse rallenta la crescita economica. Durante periodi di instabilità economica o turbolenze sui mercati finanziari, gli investitori possono richiedere tassi di interesse più alti per compensare il rischio aggiuntivo. L'aumento dei tassi di interesse riflette quindi un aumento del rischio associato agli investimenti, poiché gli investitori cercano un rendimento più elevato per compensare l'incertezza. Inoltre, le banche commerciali possono

sperimentare un aumento dei costi di finanziamento, ad esempio a causa di un maggiore costo del denaro o di norme e regolamentazioni più stringenti. Per compensare questi costi aggiuntivi, le banche possono aumentare i tassi di interesse sui prestiti che offrono ai consumatori e alle imprese. Le banche centrali, attraverso le loro decisioni di politica monetaria, possono influenzare i tassi di interesse.

Alcune banche centrali, come la Federal Reserve negli Stati Uniti, hanno gradualmente aumentato i tassi di interesse per normalizzare la politica monetaria dopo anni di politiche accomodanti seguite durante la crisi finanziaria del 2008. Questo processo di normalizzazione può portare a un graduale aumento dei tassi di interesse nel tempo. È importante sottolineare che le ragioni specifiche dell'aumento dei tassi di interesse possono variare da paese a paese e dipendono dalle condizioni economiche e dalle politiche specifiche adottate dalle rispettive banche centrali.

Negli ultimi due anni, i tassi di interesse sono aumentati a causa di diverse cause macroeconomiche, tra cui la pandemia di COVID-19, la guerra tra Russia e Ucraina e i fallimenti bancari. La diffusione globale del COVID-19 ha avuto un impatto significativo sull'economia mondiale. I lockdown e le misure di distanziamento sociale adottate per contenere la diffusione del virus hanno causato una forte contrazione economica. Per stimolare la ripresa economica, molte banche centrali hanno abbassato i tassi di interesse al fine di incentivare la spesa e l'investimento. Tuttavia, man mano che l'economia si è ripresa e l'inflazione ha iniziato ad aumentare, le banche centrali hanno adottato politiche monetarie più restrittive, alzando i tassi di interesse per controllare l'inflazione e mantenere stabile l'economia. La guerra tra Russia e Ucraina ha avuto un impatto significativo sulla stabilità geopolitica e sull'economia della regione. Le tensioni e i conflitti tra i due paesi hanno generato incertezza politica ed economica. In situazioni di conflitto, gli investitori tendono ad assumere posizioni più prudenti e a cercare investimenti più sicuri, portando a una riduzione degli investimenti in settori più rischiosi. Questo può aumentare i costi di finanziamento per le imprese e influire sui tassi di interesse. Inoltre, recentemente, alcune istituzioni finanziarie hanno affrontato difficoltà finanziarie e talvolta sono fallite. Questi fallimenti bancari possono avere un impatto sul sistema finanziario nel suo complesso, aumentando il rischio per le banche e riducendo la disponibilità di credito per le imprese e i consumatori. Per coprire i

rischi e garantire una maggiore sicurezza finanziaria, le banche possono aumentare i tassi di interesse sui prestiti, influenzando quindi i tassi di interesse complessivi³⁶.

2.1.7 Volumi e tassi d'interesse dei prestiti delle società non finanziarie

La seguente tabella riporta una panoramica dei tassi bancari per i prestiti alle società non finanziarie nel periodo compreso tra il 2020 e marzo 2023. Questi tassi di interesse sono un fattore chiave che influisce sul costo dei finanziamenti per le imprese, e possono variare a seconda di diversi fattori economici e finanziari.

Tassi di interesse bancari sui prestiti in euro alle società non finanziarie: nuove operazioni
(valori percentuali)

Periodo	Totale									
	di cui:			Prestiti fino a 1 milione di euro				Prestiti oltre 1 milione di euro		
	con periodo di determinazione iniziale del tasso fino a 1 anno	prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive	di cui:		erogazioni effettive		di cui:		
				prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive			prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive	
2020	1,38	1,35	1,60	1,36	1,85	2,06	1,84	1,12	1,21	1,08
2021	1,18	1,17	1,80	1,12	1,75	2,09	1,75	0,89	1,52	0,79
2022 - mar.	1,23	1,16	1,79	1,20	1,78	2,26	1,77	0,87	1,15	0,82
apr.	1,23	1,12	1,41	1,20	1,84	2,34	1,83	0,87	0,84	0,82
mag.	1,19	1,08	1,67	1,17	1,84	2,37	1,84	0,78	1,00	0,75
giu.	1,44	1,36	1,74	1,43	1,97	2,42	1,98	1,15	1,15	1,11
lug.	1,31	1,24	1,52	1,29	2,01	2,58	2,01	1,01	0,89	0,98
ago.	1,45	1,42	2,19	1,46	2,22	2,70	2,24	1,11	1,41	1,10
set.	1,99	1,98	2,65	2,01	2,59	3,13	2,64	1,68	2,18	1,67
ott.	2,54	2,49	2,90	2,54	3,14	3,61	3,17	2,19	2,36	2,16
nov.	3,00	2,93	3,57	3,02	3,47	3,96	3,50	2,68	3,12	2,69
dic.	3,55	3,57	3,71	3,59	3,90	4,21	3,94	3,33	3,33	3,35
2023 - gen.	3,72	3,70	4,14	3,73	4,15	4,61	4,18	3,42	3,64	3,38
feb.	3,55	3,54	4,52	3,56	4,39	4,90	4,40	3,04	4,07	3,01
mar.	(4,30)	(4,32)	(4,15)	(4,31)	(4,68)	(5,10)	(4,71)	(4,01)	(3,26)	(3,98)

Fonte: [MIR0200](#)

³⁶https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESSET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0100:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0100/×tamp=1646397336134

Il grafico riporta i dati dei tassi di interesse sui prestiti per le società non finanziarie nel periodo compreso tra il 2020 e marzo 2023. Questi dati offrono una panoramica sulle tendenze e le variazioni dei tassi di interesse nel corso di questi anni, consentendo di analizzare l'andamento del costo del credito per le società non finanziarie³⁷.

I prestiti di importo più elevato, come quelli superiori al milione di euro, possono beneficiare di tassi di interesse più bassi rispetto ai prestiti di importo inferiore, come quelli fino a un milione di euro. Ciò è dovuto a diversi motivi:

1. **Rischio di credito:** I prestiti di importo più elevato sono spesso concessi a clienti con un profilo di credito più solido e con maggiori risorse finanziarie. Le banche possono valutare che il rischio di insolvenza o mancato rimborso sia più basso per questi clienti, il che può consentire loro di offrire tassi di interesse più vantaggiosi. Al contrario, per i prestiti di importo inferiore, il rischio di credito può essere considerato leggermente più elevato, il che può comportare tassi di interesse leggermente più alti.
2. **Margine di profitto:** Le banche cercano di ottenere un margine di profitto dai prestiti che concedono. Nei prestiti di importo più elevato, le banche possono guadagnare un margine di profitto sufficiente anche con tassi di interesse più bassi, grazie all'ammontare complessivo del prestito. Tuttavia, nei prestiti di importo inferiore, i margini di profitto possono essere più ridotti, e le banche possono compensare ciò con tassi di interesse leggermente più alti.
3. **Struttura dei costi:** Le banche devono coprire i costi operativi associati alla concessione di prestiti. La struttura dei costi può essere diversa a seconda dell'importo del prestito. Ad esempio, la valutazione del credito, le procedure di approvazione e gli sforzi necessari per gestire un prestito di importo più elevato possono richiedere maggiori risorse rispetto a un prestito di importo inferiore. Di conseguenza, le banche possono riflettere questi costi aggiuntivi nei tassi di interesse dei prestiti inferiori al milione di euro.

³⁷https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0200:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0200/×tamp=1646397336158

Sono specificate due tipologie di prestito all'interno del grafico, quello totalmente garantito e quello effettivamente erogato, le differenze tra i due al modo in cui avviene l'impegno finanziario tra il prestatore e il beneficiario del prestito.

Nei prestiti totalmente garantiti, il prestatore richiede al beneficiario una garanzia che copra l'importo del finanziamento. Questa garanzia può essere rappresentata da un bene di valore, come un immobile o un veicolo, oppure da un deposito cauzionale. La presenza di una garanzia offre al prestatore una maggiore sicurezza, in quanto può vendere o confiscare la garanzia nel caso in cui il beneficiario non riesca a rimborsare il prestito. A causa di questa maggiore sicurezza, i prestiti totalmente garantiti possono essere associati a tassi di interesse più bassi. D'altra parte, nei prestiti con erogazioni effettive, il prestatore fornisce direttamente il denaro al beneficiario senza richiedere una garanzia specifica. In questo caso, la decisione di concedere il prestito si basa principalmente sulla fiducia nel beneficiario e sulla sua capacità di rimborsare il finanziamento. Poiché non c'è una garanzia specifica a protezione del prestatore, i prestiti con erogazioni effettive possono comportare un rischio maggiore e, di conseguenza, tassi di interesse più alti rispetto ai prestiti totalmente garantiti.

Il grafico successivo mostra i volumi dei prestiti in euro alle società non finanziarie, focalizzandosi sulle nuove operazioni. Questi dati rappresentano gli importi dei prestiti erogati alle imprese per finanziare nuovi progetti, investimenti o altre esigenze finanziarie. L'analisi di questi volumi può offrire un'indicazione chiara della domanda di credito da parte delle società non finanziarie e delle dinamiche dell'economia. All'interno del grafico, i volumi dei prestiti sono rappresentati in milioni di euro. Questa unità di misura consente una visualizzazione più accurata dei numeri, consentendo di apprezzare meglio le variazioni nel tempo e le dimensioni relative delle operazioni di prestito. L'analisi dei volumi dei prestiti alle società non finanziarie tramite il grafico delle nuove operazioni può rivelare importanti tendenze economiche. Un aumento dei volumi dei prestiti potrebbe indicare una crescente fiducia delle banche nel concedere finanziamenti, il che potrebbe a sua volta stimolare la crescita economica e l'espansione delle imprese. Al contrario, una diminuzione dei volumi potrebbe indicare una contrazione economica o una cautela delle banche nel concedere prestiti.

Volumi sui prestiti in euro alle società non finanziarie: nuove operazioni

(milioni di euro)

Periodo	Totale									
	con periodo di determinazione iniziale del tasso fino a 1 anno	di cui:			Prestiti fino a 1 milione di euro			Prestiti oltre 1 milione di euro		
		prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive		di cui:				di cui:	
					prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive			prestiti totalmente garantiti	erogazioni effettive
2020	47.631	41.292	6.836	43.051	16.939	3.133	15.935	30.692	3.703	27.117
2021	42.545	36.220	5.068	37.876	14.665	2.502	13.155	27.880	2.567	24.722
2022 - mar.	36.282	31.109	4.810	32.610	14.327	2.780	13.120	21.955	2.030	19.491
apr.	34.767	31.421	6.090	31.260	12.785	2.317	11.642	21.982	3.773	19.617
mag.	36.128	33.118	5.278	33.084	13.800	2.565	12.738	22.328	2.713	20.346
giu.	43.683	40.273	5.545	38.680	15.496	2.567	14.159	28.187	2.978	24.521
lug.	44.259	42.159	6.503	40.020	13.254	2.426	12.060	31.005	4.076	27.961
ago.	31.285	28.017	2.749	27.242	9.423	1.655	8.493	21.863	1.094	18.749
set.	40.066	36.901	4.641	35.580	13.668	2.305	12.400	26.397	2.336	23.180
ott.	37.498	35.190	5.716	32.793	13.711	2.470	12.359	23.787	3.245	20.434
nov.	36.542	34.261	4.479	32.977	14.567	2.392	13.461	21.975	2.087	19.516
dic.	41.897	36.656	5.493	37.081	16.341	2.386	15.092	25.556	3.108	21.989
2023 - gen.	33.463	30.985	4.594	28.588	13.734	2.391	12.356	19.729	2.203	16.232
feb.	36.096	32.833	4.186	31.454	13.748	2.297	12.567	22.348	1.889	18.886
mar.	(37.989)	(35.132)	(5.730)	(33.174)	(16.440)	(2.760)	(14.976)	(21.549)	(2.970)	(18.199)

Fonte: [MIR0300](#)

Le società non finanziarie, per la loro stessa natura e attività, spesso hanno esigenze finanziarie significative per sostenere la loro operatività, espansione e investimenti. Di conseguenza, queste imprese tendono a richiedere prestiti di importi più elevati, superando il milione di euro, rispetto a prestiti di importi inferiori. Le società non finanziarie operano in settori che richiedono solide risorse finanziarie, come manifatturiero, commerciale, tecnologico o infrastrutturale. Questi settori richiedono spesso investimenti significativi in attrezzature, macchinari, risorse umane e ricerca e sviluppo. Inoltre, le società non finanziarie possono avere progetti di espansione, acquisizioni o fusioni che richiedono finanziamenti sostanziali. La preferenza per prestiti superiori al milione di euro deriva dalla necessità di finanziare tali esigenze e obiettivi. Questi prestiti di importo elevato consentono alle società non finanziarie di ottenere le risorse finanziarie necessarie per realizzare grandi progetti e raggiungere i propri obiettivi strategici. Tuttavia, ciò non significa che le società non finanziarie non richiedano anche prestiti di importi inferiori al milione di euro. In alcuni casi,

possono essere necessari finanziamenti di importo più piccolo per coprire esigenze di liquidità a breve termine, coprire spese operative o finanziare progetti di dimensioni più contenute. Tuttavia, la tendenza generale è che le società non finanziarie richiedano prestiti di importo superiore al milione di euro, data la complessità e l'entità delle loro attività. Come è evidenziato dai dati, infatti, il 56% dei prestiti ha un importo oltre il milione di euro, la restante parte rientra nel milione³⁸.

2.1.8 Volumi e tassi d'interesse dei prestiti delle famiglie

La seguente tabella riporta una panoramica dei tassi bancari per i prestiti alle famiglie nel periodo compreso tra il 2020 e marzo 2023. Questi tassi di interesse sono un fattore chiave che influisce sul costo dei finanziamenti per le imprese, e possono variare a seconda di diversi fattori economici e finanziari.

³⁸https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0300:true&OPEN=true/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0300

Tassi di interesse bancari sui prestiti in euro alle famiglie: nuove operazioni

(valori percentuali)

Periodo	Prestiti per l'acquisto di abitazioni				
		Per periodo di determinazione iniziale del tasso		TAEG	di cui: erogazioni effettive
		fino a 1 anno	oltre 1 anno		
2022 - mar.	1,66	1,33	1,72	2,01	1,65
apr.	1,81	1,33	1,93	2,15	1,82
mag.	1,92	1,33	2,10	2,27	1,94
giu.	2,05	1,44	2,34	2,37	2,06
lug.	2,15	1,61	2,60	2,45	2,18
ago.	2,07	1,72	2,40	2,45	2,11
set.	2,26	1,88	2,84	2,65	2,26
ott.	2,75	2,45	3,30	3,23	2,75
nov.	3,06	2,76	3,61	3,55	3,07
dic.	3,01	2,77	3,56	3,36	3,27
2023 - gen.	3,59	3,46	3,77	3,95	3,68
feb.	3,76	3,66	3,85	4,12	3,79
mar.	(4,00)	(3,81)	(4,12)	(4,36)	(3,97)

Periodo	Credito al consumo				
		Per periodo di determinazione iniziale del tasso		TAEG	di cui: erogazioni effettive
		fino a 1 anno	oltre 1 anno		
2022 - mar.	6,52	4,04	6,63	8,06	6,52
apr.	6,58	3,98	6,71	8,03	6,58
mag.	6,69	4,11	6,81	8,25	6,69
giu.	6,74	4,13	6,87	8,34	6,74
lug.	6,91	4,16	7,06	8,48	6,91
ago.	7,19	4,45	7,35	8,70	7,21
set.	7,27	4,35	7,44	8,83	7,29
ott.	7,36	4,81	7,50	8,93	7,37
nov.	7,66	4,85	7,84	9,25	7,66
dic.	7,56	5,11	7,72	9,22	7,57
2023 - gen.	8,04	5,39	8,17	9,79	8,10
feb.	8,15	5,19	8,32	9,88	8,24
mar.	(8,44)	(6,21)	(8,52)	(10,12)	(8,44)

Periodo	Prestiti per altri scopi				
		Per periodo di determinazione iniziale del tasso		di cui: famiglie produttrici	di cui: erogazioni effettive
		fino a 1 anno	oltre 1 anno		
2022 - mar.	2,93	3,11	2,60	2,31	3,27
apr.	2,80	2,77	2,87	2,60	3,01
mag.	2,95	2,91	3,04	2,72	3,35
giu.	3,06	2,96	3,36	2,54	3,53
lug.	3,13	3,05	3,39	3,17	3,64
ago.	3,41	3,37	3,58	3,19	3,87
set.	3,36	3,19	4,19	3,34	3,75
ott.	3,96	3,84	4,43	4,10	4,48
nov.	4,14	4,05	4,54	4,37	4,45
dic.	4,04	3,94	4,74	4,17	4,46
2023 - gen.	4,39	4,29	4,96	4,75	4,85
feb.	5,08	5,10	4,96	5,02	5,63
mar.	(5,49)	(5,55)	(5,27)	(5,08)	(6,07)

Fonte: **MIR0400**

I prestiti per il credito al consumo generalmente presentano tassi di interesse più elevati rispetto ai prestiti per l'acquisto di abitazioni. Ciò è dovuto a diversi fattori che influenzano il rischio e le caratteristiche di questi due tipi di prestito. I prestiti per il credito al consumo, come i prestiti personali o i prestiti per l'acquisto di beni di consumo, spesso comportano importi più bassi e un periodo di rimborso più breve rispetto ai prestiti per l'acquisto di abitazioni, come i mutui ipotecari. Questo comporta un maggiore rischio per gli istituti di credito, in quanto la probabilità di insolvenza o mancato pagamento del prestito è generalmente considerata più elevata. Inoltre, i prestiti per il credito al consumo di solito non richiedono alcuna forma di garanzia, come una proprietà immobiliare, che possa fungere da collaterale per il prestito. Questo aumenta il rischio per gli istituti di credito, poiché in caso di inadempienza da parte del cliente, può essere più difficile recuperare l'importo del prestito. D'altra parte, i prestiti per l'acquisto di abitazioni sono generalmente garantiti da un'ipoteca sulla proprietà stessa. Questo fornisce un livello di sicurezza maggiore per gli istituti di credito, poiché in caso di mancato pagamento del prestito, possono procedere con il recupero attraverso la vendita della proprietà. Inoltre, i prestiti per l'acquisto di abitazioni spesso hanno un importo più elevato e un periodo di rimborso più lungo, il che implica un impegno finanziario più sostenuto da parte del cliente. Ciò può essere considerato meno rischioso dagli istituti di credito, poiché è più probabile che i mutuatari siano disposti a impegnarsi per il rimborso a lungo termine e abbiano una maggiore stabilità finanziaria³⁹.

I prestiti per altri scopi si riferiscono a prestiti erogati dalle istituzioni finanziarie per necessità diverse da quelle specifiche del credito al consumo o dell'acquisto di abitazioni. Questi prestiti sono spesso progettati per soddisfare esigenze finanziarie specifiche e possono essere personalizzati in base alle esigenze del richiedente.

I prestiti per altri scopi possono includere una vasta gamma di finalità, come:

³⁹https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESSET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0400:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0400/×tamp=1646397336224

1. Prestiti per l'istruzione: Questi prestiti sono destinati a finanziare i costi dell'istruzione superiore, come tasse universitarie, libri e spese connesse. Possono essere offerti agli studenti o ai loro genitori.
2. Prestiti per la salute: Questi prestiti sono finalizzati a coprire le spese mediche e sanitarie, come interventi chirurgici, trattamenti medici o spese ospedaliere. Possono essere utilizzati per finanziare sia interventi di routine che cure specialistiche.
3. Prestiti per l'avvio di un'attività: Questi prestiti sono destinati a coloro che desiderano avviare una nuova attività o avviare un'impresa. Possono essere utilizzati per coprire i costi iniziali, come l'acquisto di attrezzature, lo sviluppo del prodotto, le spese di marketing e altro ancora.
4. Prestiti per la ristrutturazione o la ristrutturazione della casa: Questi prestiti sono progettati per finanziare progetti di ristrutturazione, miglioramento o ampliamento delle abitazioni esistenti. Possono essere utilizzati per coprire i costi di ristrutturazione, l'acquisto di materiali da costruzione o i servizi di professionisti del settore.
5. Prestiti per l'acquisto di veicoli: Questi prestiti sono finalizzati all'acquisto di veicoli, come automobili, motociclette o veicoli commerciali. Possono essere offerti sia per veicoli nuovi che usati.

Questi sono solo alcuni esempi di prestiti per altri scopi, ma esistono molte altre finalità specifiche per cui le persone possono richiedere un prestito. Questi prestiti essendo richiesti per finalità disparate tendono ad avere tassi eterogenei tra le varie tipologie, la media di questi però si stanZIA intorno al 5% che è posizionato in mezzo ai tassi dei prestiti per acquisto di immobili e prestiti al consumo.

La seguente tabella fornisce un'analisi dettagliata dei volumi dei prestiti erogati alle famiglie in un determinato periodo di tempo. Questi dati sono essenziali per comprendere l'evoluzione del credito alle famiglie e per valutare l'impatto sull'economia e sulle finanze personali. Attraverso questa tabella, possiamo osservare eventuali variazioni o tendenze significative nei volumi dei prestiti alle famiglie nel corso del tempo.

Volumi sui prestiti in euro alle famiglie: nuove operazioni

(milioni di euro)

Periodo	Prestiti per l'acquisto di abitazioni			
	Per periodo di determinazione iniziale del tasso		di cui: erogazioni effettive	di cui: erogazioni effettive
	fino a 1 anno	oltre 1 anno		
2022 - mar.	6.892	1.141	5.751	6.193
apr.	5.772	1.167	4.605	5.183
mag.	6.434	1.541	4.893	5.857
giu.	6.660	2.127	4.533	6.247
lug.	6.415	2.917	3.498	5.899
ago.	2.939	1.413	1.526	2.540
set.	5.935	3.614	2.322	5.499
ott.	5.454	3.560	1.894	4.649
nov.	5.343	3.450	1.893	4.365
dic.	7.114	4.942	2.172	4.844
2023 - gen.	4.772	2.832	1.940	3.193
feb.	5.088	2.337	2.751	3.591
mar.	(6.522)	(2.384)	(4.138)	(4.442)

Periodo	Credito al consumo			
	Per periodo di determinazione iniziale del tasso		di cui: erogazioni effettive	di cui: erogazioni effettive
	fino a 1 anno	oltre 1 anno		
2022 - mar.	4.512	207	4.306	4.496
apr.	3.663	179	3.484	3.650
mag.	4.685	209	4.477	4.672
giu.	4.285	205	4.080	4.270
lug.	3.878	208	3.670	3.857
ago.	2.912	161	2.751	2.893
set.	4.060	215	3.845	4.040
ott.	4.090	210	3.880	4.066
nov.	4.030	244	3.786	4.017
dic.	3.158	189	2.969	3.147
2023 - gen.	3.750	182	3.568	3.693
feb.	4.071	218	3.854	3.984
mar.	(4.794)	(169)	(4.625)	(4.780)

Periodo	Prestiti per altri scopi				
	Per periodo di determinazione iniziale del tasso			di cui: famiglie produttrici	di cui: erogazioni effettive
	fino a 1 anno	oltre 1 anno			
2022 - mar.	2.976	1.945	1.031	1.191	2.539
apr.	2.374	1.686	687	863	2.077
mag.	2.487	1.716	771	948	2.034
giu.	2.669	1.982	687	1.070	2.156
lug.	2.254	1.705	549	750	1.740
ago.	1.573	1.252	321	487	1.279
set.	2.409	1.994	415	760	1.922
ott.	2.170	1.743	428	699	1.624
nov.	2.415	1.960	455	703	1.970
dic.	3.563	3.135	428	888	2.667
2023 - gen.	2.807	2.409	398	757	2.047
feb.	2.475	1.994	481	774	1.825
mar.	(2.892)	(2.309)	(583)	(1.056)	(2.129)

Fonte: **MIR0500**

Il 46% circa del mercato è occupato dai prestiti per l'acquisto di abitazioni, all'interno di questo come è facile prevedere i prestiti con tasso variabile sono circa il 64%, la restante parte è destinata a quelli fissi. Il credito al consumo occupa il 34%

circa del mercato la quasi totalità dei prestiti destinati a questo fine sono a tasso variabile. Per quanto riguarda la categoria “Prestiti per altri scopi”, è interessante notare come l’80% siano prestiti a tasso fisso.

Le principali differenze tra un tasso di interesse fisso e uno variabile riguardano la stabilità del pagamento e l'esposizione al rischio di fluttuazione dei tassi di interesse. Il tasso di interesse fisso rimane costante per l'intera durata del prestito. Questo significa che il pagamento mensile rimarrà lo stesso nel corso del tempo, offrendo una certa stabilità finanziaria al mutuatario. Con un tasso fisso, non si è influenzati dalle fluttuazioni del mercato o dai cambiamenti dei tassi di interesse di riferimento, e si può pianificare il budget in modo più preciso. Questa opzione è particolarmente adatta quando si prevede che i tassi di interesse potrebbero aumentare nel futuro o quando si desidera evitare l'incertezza dei pagamenti variabili. D'altra parte, il tasso di interesse variabile può cambiare nel tempo, in base alle fluttuazioni dei tassi di interesse di mercato o a un parametro di riferimento specifico. Questo può comportare un aumento o una diminuzione dei pagamenti mensili nel corso del prestito. La scelta di un tasso variabile potrebbe essere vantaggiosa quando i tassi di interesse sono bassi e si prevede che diminuiranno nel futuro, offrendo la possibilità di beneficiare di tassi di interesse più bassi. Tuttavia, c'è anche il rischio che i tassi di interesse aumentino, portando a un aumento dei pagamenti mensili. Pertanto, è necessaria una certa tolleranza al rischio e una valutazione dell'andamento dei tassi di interesse a lungo termine. La scelta tra un tasso fisso e uno variabile dipende dalle preferenze e dalle circostanze individuali del mutuatario. Alcuni potrebbero preferire la stabilità di un tasso fisso, soprattutto se hanno un budget fisso o se si prevede un aumento dei tassi di interesse. Altri potrebbero essere disposti a rischiare un tasso variabile per potenziali risparmi iniziali o se prevedono un calo dei tassi di interesse nel futuro⁴⁰.

In conclusione, l'analisi dei dati sui prestiti bancari tradizionali ha offerto un quadro informativo sulle diverse caratteristiche dei prestiti, come i tassi di interesse, la

⁴⁰https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESSET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0500:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COM M=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0500/×tamp=1646397336272

durata e il settore di destinazione dei finanziamenti. I dati hanno rivelato che i tassi di interesse possono variare significativamente in base al profilo finanziario del richiedente e alle condizioni economiche generali. È emerso inoltre che la durata dei prestiti può essere influenzata da vari fattori, tra cui l'importo richiesto e il tipo di settore in cui viene destinato il finanziamento. Questi risultati evidenziano l'importanza di una valutazione accurata e personalizzata dei prestiti bancari, tenendo conto dei diversi parametri finanziari e delle specifiche esigenze del settore di destinazione.

2.2 Analisi dei prestiti peer-to-peer lending

Nel 2020, il mercato europeo del prestito *peer-to-peer* (P2P) ha raggiunto un valore di 13.671,38 milioni di dollari e si prevede che entro il 2028 arriverà a 78.115,56 milioni di dollari, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 25,27% nel periodo 2021-2028.

L'adozione sempre più diffusa delle pratiche di prestito *peer-to-peer* da parte di individui e aziende è trainata dai vantaggi dei bassi costi operativi e del rischio di mercato ridotto, fattori che stimoleranno la crescita del mercato europeo nei prossimi anni. Il rapporto sul mercato europeo del prestito *peer-to-peer* (P2P) fornisce una valutazione completa, analizzando i segmenti chiave, le tendenze, i driver, i vincoli, il panorama competitivo e i fattori che influiscono in modo significativo sul mercato⁴¹.

L'adozione delle pratiche di prestito *peer-to-peer* da parte di individui e aziende sta crescendo costantemente grazie ai bassi costi operativi e al rischio di mercato ridotto, ciò favorirà la crescita del mercato europeo nei prossimi anni. Il prestito P2P è considerato dai consumatori di tutta Europa come un'alternativa moderna al finanziamento bancario tradizionale, soprattutto per il credito al consumo di piccole dimensioni. Gli investitori offrono o si impegnano a concedere credito ai consumatori tramite le piattaforme di prestito P2P (privati). I prestatori su queste piattaforme possono ottenere un rendimento più elevato rispetto ai depositi bancari o

⁴¹ www.verifiedmarketresearch.com

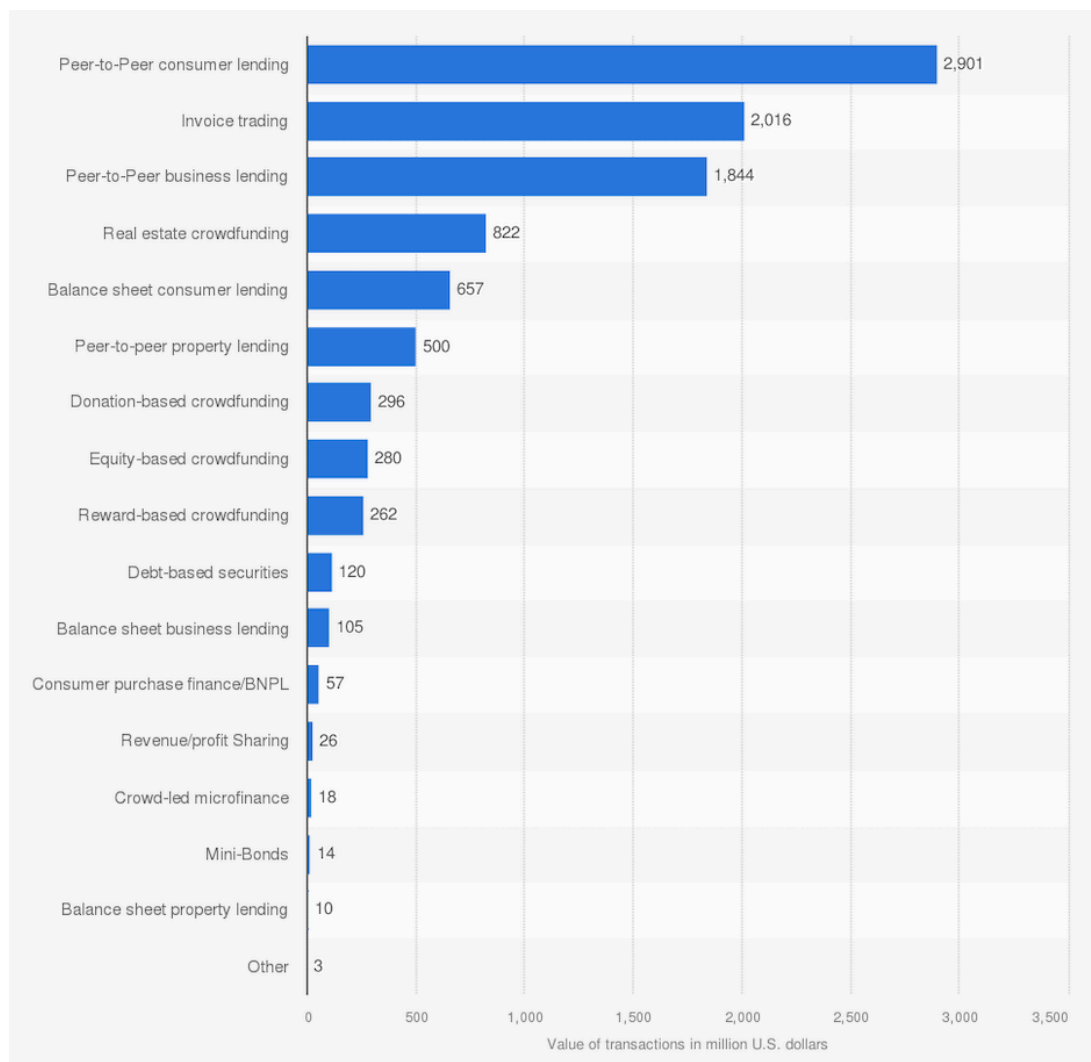
ad altri strumenti finanziari tradizionali. Questa crescita è principalmente attribuita alle pratiche di prestito *peer-to-peer*, che richiedono meno infrastrutture e personale rispetto ai sistemi bancari e finanziari tradizionali.

Inoltre, le rigorose regolamentazioni dell'Autorità per la condotta finanziaria hanno aperto la strada al mercato di prestito P2P nel Regno Unito. Inoltre, la Germania è un mercato chiave per le piattaforme di prestito *peer-to-peer* in Europa, rappresentando oltre il 5% del volume totale di prestiti *peer-to-peer* europei sin dalla sua introduzione nel 2016 (incluso il Regno Unito). L'utilizzo della tecnologia per valutare rapidamente e assegnare valutazioni di rischio e tassi di interesse ai richiedenti di prestito favorisce una decisione efficiente, che è un fattore significativo che contribuisce alla crescita del mercato.

2.2.1 Volume europeo della finanza alternativa e del *peer to peer lending*

Nel 2020, il prestito tra privati per consumatori è stato il segmento di mercato più significativo nel settore della finanza alternativa europea, con un valore totale delle transazioni che ha raggiunto circa 2,9 miliardi di dollari statunitensi.

Valore totale del mercato della finanza alternativa in Europa (escluso il Regno Unito) nel 2020, per tipo (in milioni di dollari statunitensi)



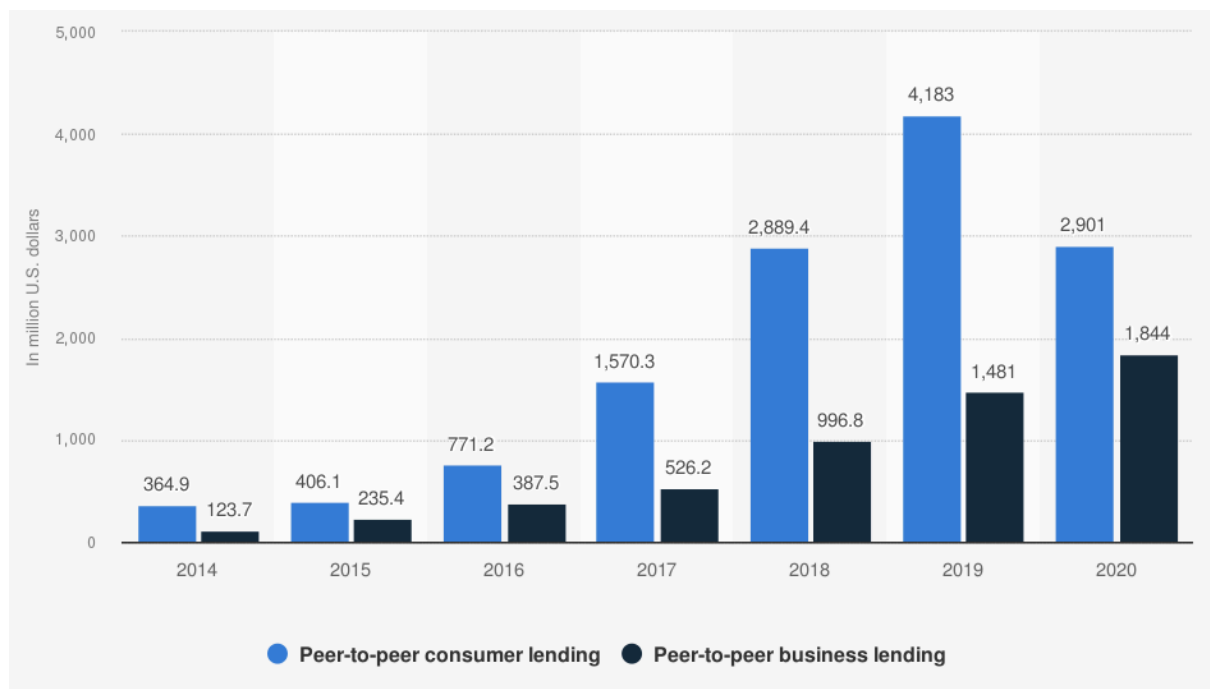
Fonte: Cambridge Judge Business School

Il seguente grafico presenta i dati relativi al mercato della finanza alternativa in Europa. La finanza alternativa è un settore in rapida crescita che offre alternative alle tradizionali fonti di finanziamento, come prestiti bancari e investimenti tradizionali. Questi dati coprono il periodo dell'anno 2020 e sono esclusivi del Regno Unito. Il grafico fornisce una panoramica del valore totale del mercato della finanza alternativa, suddiviso per diversi tipi di finanziamento. I dati sono espressi in milioni di dollari statunitensi, fornendo una visione chiara delle dimensioni e della portata di questo mercato emergente in Europa. Esaminando il grafico, è possibile

identificare le tendenze e i modelli che caratterizzano i diversi settori della finanza alternativa. Questi dati possono essere utili per comprendere il panorama finanziario europeo al di fuori dei canali tradizionali, nonché per valutare l'impatto economico generato dalle nuove forme di finanziamento. È interessante osservare come le diverse categorie di finanziamento alternativo si confrontino tra loro, evidenziando quali settori abbiano sperimentato una maggiore crescita o una maggiore adozione nel corso dell'anno 2020⁴². Queste informazioni possono fornire un'indicazione dei settori più promettenti e in crescita nel panorama finanziario europeo. In base alla tipologia, il mercato si divide in prestiti al consumo e prestiti aziendali. Nel 2020, i prestiti al consumo hanno rappresentato la quota di mercato più ampia e si prevede che cresceranno a un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 24,45% nel lungo periodo. I prestiti al consumo forniscono finanziamenti per scopi familiari, personali o domestici. Questi prestiti possono provenire da diverse fonti, inclusi istituti finanziari e piattaforme di prestito. Si tratta di finanziamenti mirati a individui e famiglie e includono prestiti per l'acquisto di case e automobili, linee di credito ipotecarie e prestiti personali destinati a persone che utilizzano i fondi per scopi individuali o familiari. Molti di questi prestiti sono non garantiti, il che significa che non richiedono alcuna forma di garanzia, mentre altri, come ad esempio i prestiti per l'acquisto di automobili, richiedono l'utilizzo di un bene come collaterale per garantire il rimborso del prestito.

⁴² <https://www.statista.com/statistics/412394/europe-alternative-finance-transaction-value-market-segment/>

Valore delle transazioni di prestito peer-to-peer al consumo e aziendale in Europa
(escluso il Regno Unito) dal 2014 al 2020 (in milioni di dollari statunitensi)



Fonte: Cambridge Judge Business School; CME Group Foundation

Il valore delle transazioni per le piattaforme di prestito *peer-to-peer* nel settore europeo delle finanze alternative (escludendo il Regno Unito) è aumentato considerevolmente tra il 2014 e il 2020. Nel 2020, il prestito *peer-to-peer* al consumo ha raggiunto un valore totale delle transazioni di quasi 2,9 miliardi di dollari statunitensi⁴³.

Il *peer-to-peer consumer lending* si concentra sui prestiti forniti ai consumatori per soddisfare le loro esigenze personali, come l'acquisto di beni di consumo, il consolidamento del debito, le spese mediche o le vacanze. I prestatori sono privati che mettono a disposizione i loro fondi tramite piattaforme online di prestito *peer-to-peer*. In genere, i prestiti al consumo non richiedono una forma di garanzia, anche se in alcuni casi potrebbe essere richiesta una verifica di credito o un supporto.

D'altra parte, il *peer-to-peer business lending* si concentra sul finanziamento delle imprese. Le aziende possono ottenere prestiti per avviare un'attività, espandere le

⁴³ <https://www.statista.com/statistics/412400/europe-alternative-finance-transaction-value-p2p-lending/>

operazioni, finanziare progetti specifici o gestire esigenze di capitale circolante. I prestatori possono essere privati che desiderano investire nelle imprese, investitori istituzionali o stesse aziende che offrono finanziamenti tramite piattaforme di prestito *peer-to-peer*. A differenza dei prestiti al consumo, i prestiti aziendali possono richiedere una forma di garanzia o un impegno di asset aziendali come collaterale. Oltre all'oggetto dei prestiti, ci sono differenze nel processo di valutazione del rischio tra i due. Nel *peer-to-peer consumer lending*, si presta attenzione alla valutazione del credito personale del richiedente, come reddito, storia di pagamento e altri fattori personali. Nel *peer-to-peer business lending*, invece, si valuta il rischio dell'azienda richiedente, considerando la stabilità finanziaria, il modello di *business* e le prospettive di crescita.

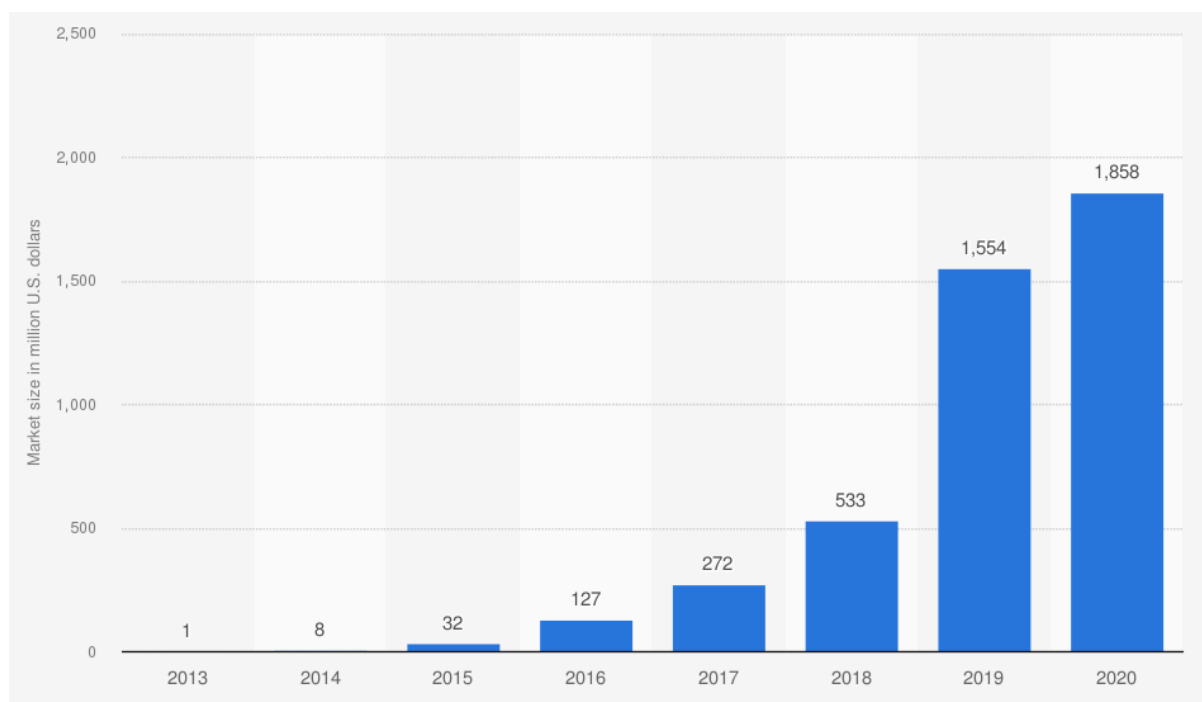
Il *peer to peer per consumer lending* ha avuto una crescita media tra il 2014 e il 2020 del 50,48% annuo, all'interno di questa media è compreso il -30,65% del 2020 dovuto all'evento straordinario del COVID19, escludendo dalla media questo dato e l'anno 2014 dove c'è stata una crescita dell'11,29%, avremo una crescita media del 80,57% annuo della consistenza del mercato europeo. Per quanto riguarda invece il *peer to peer per business lending* la crescita media tra il 2014 e 2020 è stata del 58,87%, escludendo il risultato del 2020, la crescita media è del 65,74% mentre al netto anche del risultato del 2014 la crescita media è del 59,60%. Quello che emerge da questi dati è che il *consumer lending* cresce in maniera decisamente più rapida rispetto al *business lending*, questo fa sì che il mercato sia concentrato nei consumatori piuttosto che nelle imprese. Considerando questi dati il mercato in generale ha avuto una crescita dal 2014 al 2020 del 51% annuo, escludendo il 2014 e il 2020 per i motivi sopraelencati la crescita annua del mercato è stata del 73% annuo.

2.2.2 Volume peer to peer lending in Italia

Il seguente grafico, basato sui dati forniti dalla Cambridge Judge Business School, mette in luce la crescita del mercato della finanza alternativa in Italia nel periodo compreso tra il 2014 e il 2020. La finanza alternativa rappresenta un'importante tendenza nel panorama finanziario, offrendo nuove opportunità di finanziamento al di fuori dei canali tradizionali. Analizzando il grafico, possiamo osservare come la

dimensione del mercato della finanza alternativa in Italia sia cresciuta in modo significativo nel corso degli ultimi anni presi in considerazione. Questi dati evidenziano l'adozione sempre maggiore delle forme di finanziamento alternative nel contesto italiano, sia da parte delle imprese che degli individui.

Dimensione del mercato della finanza alternativa in Italia dal 2014 al 2020 (in milioni di dollari statunitensi)



Fonte: Cambridge Judge Business School

Le tipologie di finanziamento comprese nella finanza alternativa sono diverse e includono:

1. *Crowdfunding*
2. *Prestito tra privati (Peer-to-Peer Lending)*
3. *Equity crowdfunding*
4. *Factoring*
5. *Fintech lending*
6. *Social lending*

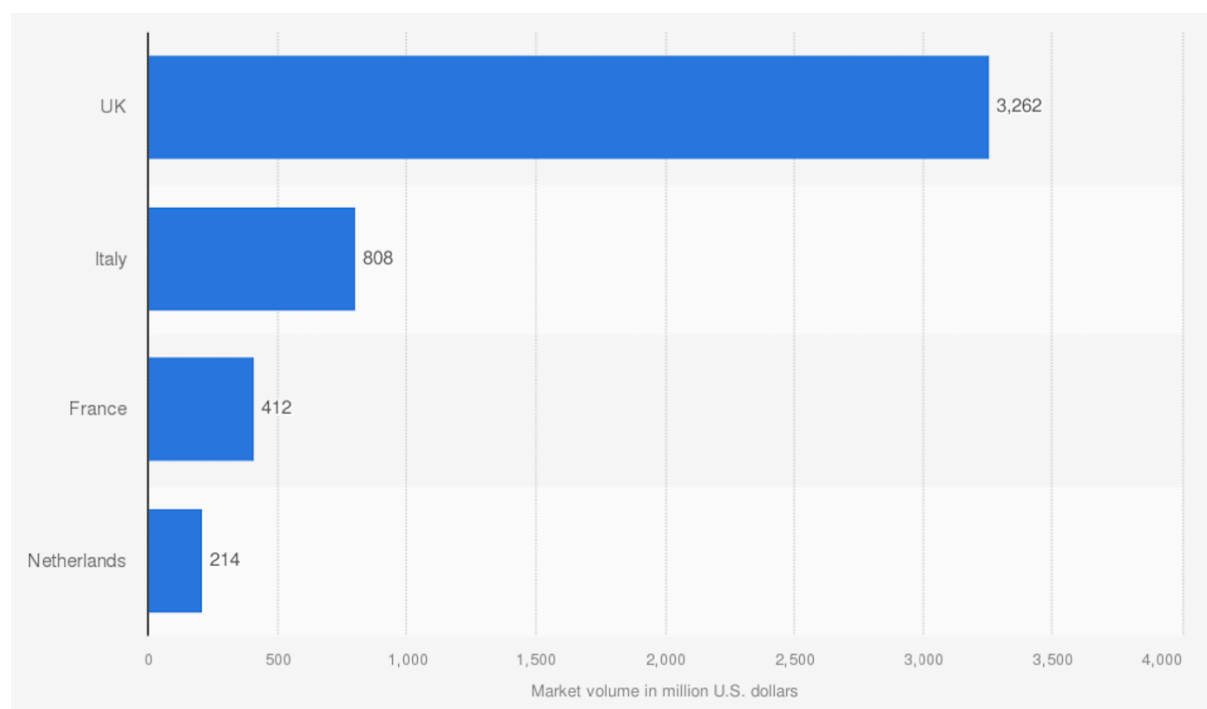
Questi dati si riferiscono in maniera generica a tutte le tipologie di finanza alternativa, all'interno di questi dati trasponendo presumibilmente i dati del grafico

precedente inerente alla ripartizione delle quote di mercato della finanza alternativa europea, possiamo dedurre che gran parte di queste entità in milioni di euro siano attribuibili al *peer to peer lending*, sia *consumer* che *business*⁴⁴.

Considerando l'entità del mercato a partire dal 2016 al 2020 c'è stata una crescita media annua del 105%, escludendo l'ultimo anno nel quale per cause straordinarie i mercati hanno performato in maniera anomala il mercato è cresciuto del 133% annuo. Questo rispecchia l'enorme interesse in questo settore e di conseguenza nella categoria del *peer to peer lending*.

Il grafico che segue presenta i dati relativi ai paesi europei leader basati sul volume del prestito tra privati per le imprese (*P2P business lending*) nel 2020, espressi in milioni di dollari statunitensi. Questi dati offrono una panoramica delle nazioni europee che hanno registrato i volumi di mercato più significativi in questa forma di finanziamento alternativo.

Paesi europei leader basati sul volume del P2P business lending nel 2020 (in milioni di dollari statunitensi)



⁴⁴ <https://www.statista.com/statistics/1115281/europe-market-size-alternative-finance-italy/>

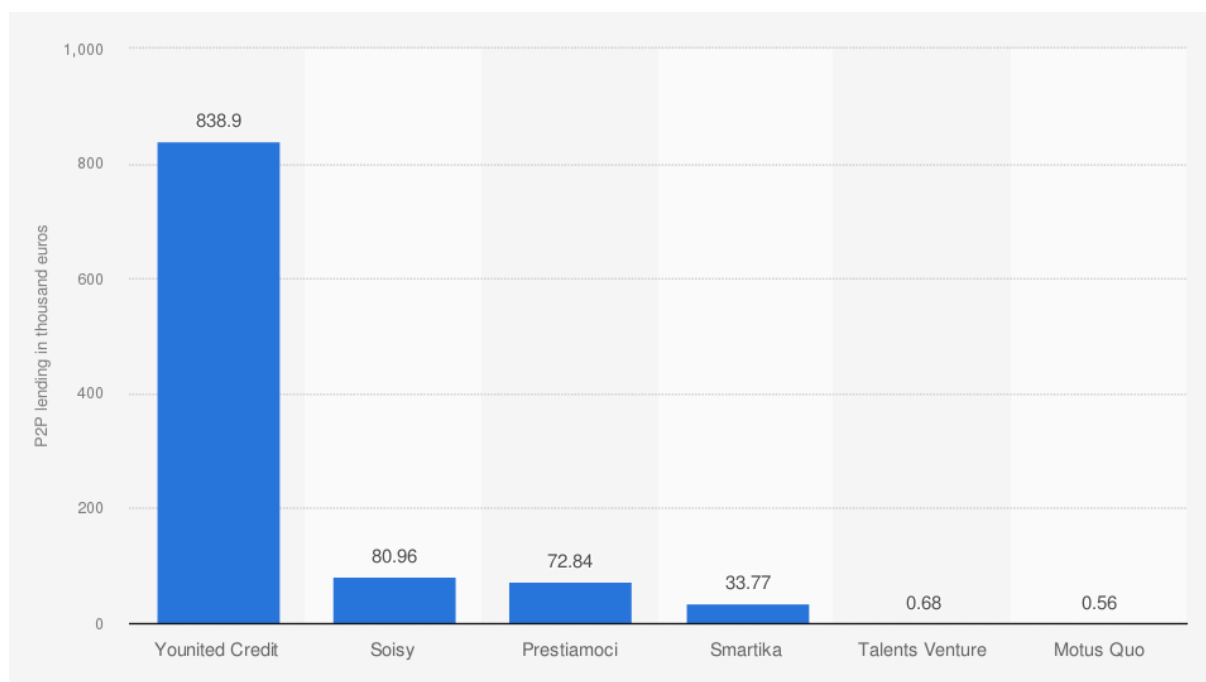
Nel 2020, il Regno Unito (UK) è stato di gran lunga il paese *leader* in Europa nel prestito tra privati (P2P) per le imprese, con un volume di mercato totale di oltre 3,2 miliardi di dollari statunitensi. Il paese dell'UE con le quote maggiori di mercato inerenti al *business lending* è l'Italia, con il doppio del volume di mercato rispetto alla seconda nazione con più volume. In Italia, il *consumer lending* è superiore al *business lending*. Questo significa che la maggior parte dei prestiti nell'ambito della finanza alternativa si rivolge ai consumatori anziché alle imprese. Considerando che circa il 70% del mercato europeo è attribuibile al volume del regno unito, l'Italia segue con il 17,21% del volume.

2.2.3 Volume in Italia del *consumer lending* e del *business lending*

Il grafico qui riportato illustra il valore dei prestiti tra privati (P2P) ai consumatori in Italia al giugno 2022, suddiviso per piattaforma e misurato in milioni di euro.

La suddivisione per piattaforma evidenzia le diverse realtà che operano nel settore del P2P *lending* in Italia. Ogni piattaforma può avere caratteristiche specifiche, politiche di prestito e criteri di selezione dei mutuatari che influenzano il volume dei prestiti erogati. L'analisi del grafico permette di osservare le tendenze del settore, individuando le piattaforme più attive e le eventuali disparità tra di esse.

Valore del prestito tra privati (P2P) ai consumatori in Italia al giugno 2022, per piattaforma (in milioni di euro)



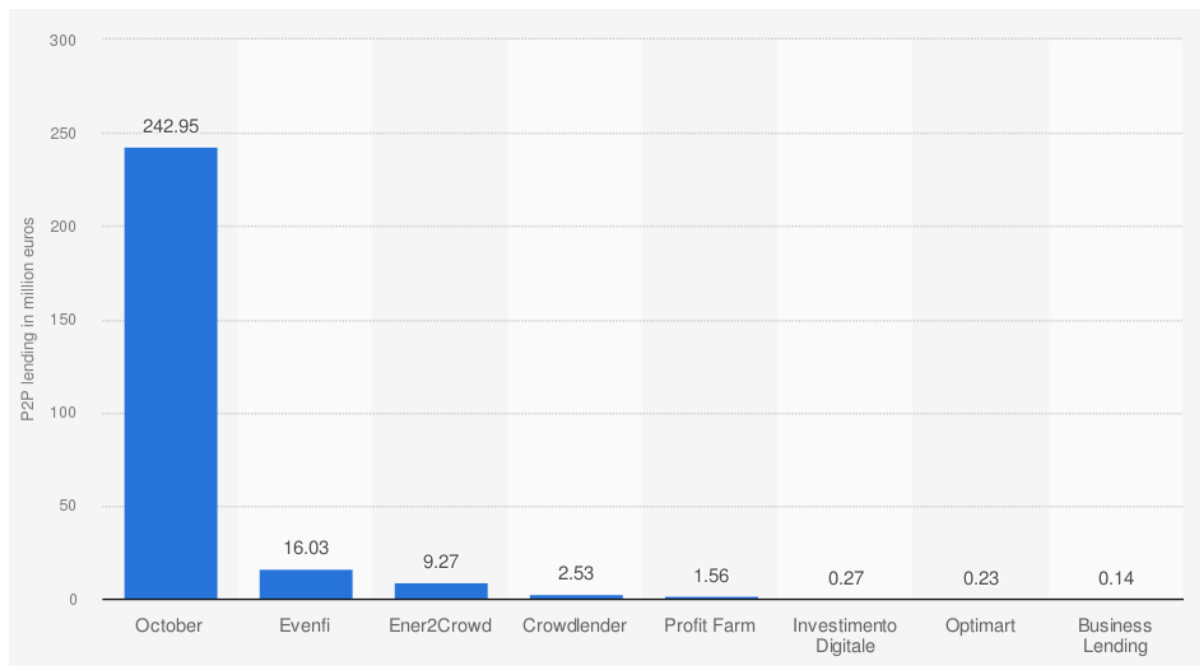
Fonte: Politecnico di Milano

Nel periodo compreso tra giugno 2021 e giugno 2022, la piattaforma di prestito tra privati (P2P) Younited Credit ha registrato il volume di prestiti più elevato in Italia per i consumatori, con un totale di 839 milioni di euro. Soisy seguiva a distanza con un valore di circa 81 milioni di euro. Invece, Motus Quo si posizionava all'ultimo posto nella classifica, avendo erogato solamente 560 mila euro di prestiti ai consumatori in Italia nel medesimo periodo. Younited Credit detiene l'81,63% della quota di mercato, le tre successive piattaforme Soisy, Prestiamoci e Smartika detengono complessivamente il 18,25% delle quote di mercato⁴⁵.

Il grafico che segue illustra il valore dei prestiti tra privati (P2P) alle imprese in Italia al giugno 2022, suddiviso per piattaforma e misurato in milioni di euro, spostando l'attenzione sui prestiti destinati alle imprese e non ai consumatori.

⁴⁵ <https://www.statista.com/statistics/1183460/value-of-p2p-consumer-lending-by-platforms-last-year-italy/>

Valore del prestito tra privati (P2P) alle imprese in Italia al giugno 2022, per piattaforma
(in milioni di euro)



Fonte: Politecnico di Milano

Alla data di giugno 2022, la piattaforma di prestito tra privati (P2P) October è risultata essere il *leader* assoluto in Italia per quanto riguarda i prestiti alle imprese. Nel periodo considerato, il valore dei prestiti generati tramite il finanziamento *peer-to-peer* dalla piattaforma October ha raggiunto la cifra di 242,95 milioni di euro. Seguono Evenfi ed Ener2Crowd, con rispettivamente 16 milioni di euro e 9,3 milioni di euro. La piattaforma October detiene l'89,14% del mercato, alla seconda piattaforma in ordine di grandezza Evenfi spetta il 5,88% delle quote di mercato e la restante parte è divisa in molteplici micro-piattaforme⁴⁶.



Secondo l'analisi dei dati relativi al traffico sulle piattaforme di P2P *lending* nel 2022, si nota che il mercato del P2P *lending* per i consumatori è più ampio rispetto a quello destinato alle imprese. Ciò indica che i prestiti tra privati (P2P) sono preferiti e più diffusi tra i consumatori rispetto alle imprese. Questo può essere dovuto a vari fattori. Ad esempio, i consumatori potrebbero trovarsi in una posizione finanziaria

⁴⁶ <https://www.statista.com/statistics/787297/value-of-p2p-business-lending-on-alternative-finance-market-by-platform-in-italy/>







più vulnerabile rispetto alle imprese, motivo per cui sono più propensi a cercare alternative di finanziamento come il P2P *lending*. Inoltre, le piattaforme di P2P *lending* potrebbero essere maggiormente conosciute e accessibili per i consumatori rispetto alle imprese. Infine, il P2P *lending* potrebbe offrire ai consumatori l'opportunità di ottenere prestiti anche se non soddisfano tutti i requisiti rigidi delle banche e delle istituzioni finanziarie.






2.2.4 Tassi d'interesse sulle varie piattaforme



Nei prestiti *peer to peer lending*, i tassi d'interesse tendono ad essere più alti rispetto ai prestiti bancari tradizionali. Questa differenza è dovuta a una combinazione di fattori, tra cui l'eliminazione dell'intermediazione bancaria, un potenziale rischio di default maggiore e una maggiore flessibilità e velocità nel processo di prestito. Gli investitori devono considerare attentamente queste dinamiche per ottenere una comprensione completa dei rendimenti e dei rischi associati al P2P *lending*. Di seguito è presentata una tabella che riporta le performance delle piattaforme di investimento nel *peer to peer lending* che operano in Europa continentale nel *personal lending* o nel *business lending* oppure in entrambi i mercati, con un'indicazione sulla presenza o meno di un mercato secondario su ciascuna piattaforma. Il mercato secondario è un'opzione che consente agli investitori di acquistare o vendere i propri investimenti prima della loro scadenza naturale⁴⁷.

SITE	LOAN TYPES	TYPICAL RATES	SECONDARY MARKET?
 PeerBerry	Personal loans	10-12%	No
 monCERA	Personal loans	12%	One click cashout feature

⁴⁷ <https://explorep2p.com>

	Personal loans	16%	No
	Personal loans	14%	No
	Personal loans	5-15%	Yes
	Personal loans	12-14%	No
	Personal loans	31%	Yes
	Personal loans	10-12%	No

	Personal loans, business loans	13-15%	No
	Personal loans, business loans	7-12%	No
	Personal loans, business loans	13-27%	Yes
	Business Loans	4-9%	No
	Business loans	10%	No

	Business Loans	3-6%	No
	Business loans	20%+	No

Fonte: www.explore2p.com

Come si può notare dai dati all'interno della tabella, i rendimenti degli investimenti su queste piattaforme sono di gran lunga superiori a quelli dei prestiti bancari, questo è dovuto da diversi fattori: innanzitutto l'assenza di un intermediario che aumenta i margini da entrambe le parti, in seconda battuta i prestiti P2P spesso coprono un segmento di mercato in cui i mutuatari potrebbero non soddisfare tutti i requisiti rigidi imposti dalle banche tradizionali. Di conseguenza, i tassi d'interesse più elevati riflettono un maggiore rischio di *default* associato a questa categoria di prestiti. Gli investitori nel P2P *lending* richiedono tassi d'interesse più alti per compensare il rischio potenziale di perdite. Infine, il P2P *lending* offre una maggiore flessibilità e velocità nell'approvazione dei prestiti rispetto alle istituzioni finanziarie tradizionali. Questa maggiore efficienza e rapidità nell'elaborazione delle richieste di prestito si riflette nei tassi d'interesse più alti.

Riassumendo, per i creditori i tassi di rendimento sono superiori, e lo stesso vale per i debitori che avranno un costo di finanziamento più alto, a causa del loro *rating* più basso dovuto alla velocità nella valutazione e a criteri più larghi nell'ottenimento del prestito.

Con questo paragrafo si conclude il capitolo volto all'esplorazione dei dati inerenti ai prestiti bancari tradizionali e *peer to peer lending*. Nel capitolo successivo si trarranno le conclusioni di questo studio, proponendo delle soluzioni per incrementare lo sviluppo del *peer to peer lending* in Europa e in particolare in Italia.

Capitolo 3

Riepilogo, conclusioni e riflessioni sull'analisi

Nell'era dell'interconnessione digitale e dell'evoluzione tecnologica senza precedenti, l'industria finanziaria ha subito una trasformazione profonda. In particolare, l'emergere del peer-to-peer *lending* ha rivoluzionato il modo in cui le persone possono ottenere finanziamenti al di fuori dei canali bancari tradizionali. Questo fenomeno ha aperto nuove opportunità e ha suscitato un vivace dibattito sulla sua efficacia e sui suoi impatti sul sistema finanziario esistente. La presente tesi di laurea si è proposta di condurre un'analisi comparativa tra il prestito bancario tradizionale e il peer-to-peer *lending*, allo scopo di valutare le differenze, le sfide e le potenzialità di entrambe le forme di finanziamento. Tramite un'approfondita ricerca e una metodologia rigorosa, si è cercato di fornire una panoramica completa di entrambi i modelli, esaminando aspetti quali i requisiti di accesso, i costi associati, i tassi di interesse, i rischi e i benefici. La nostra analisi mira a contribuire alla comprensione di questa nuova realtà finanziaria e ad offrire una visione oggettiva delle opportunità e delle sfide che essa presenta. Attraverso questa indagine comparativa, si cercherà di definire la base solida per futuri studi e dibattiti sulla trasformazione del settore finanziario e sull'importanza di una diversificazione delle opzioni di finanziamento disponibili per le imprese e per i privati.

3.1 Riepilogo e risultati

L'Italia si posiziona come uno dei paesi europei più avanzati nel settore della finanza alternativa, con particolare riferimento al mercato del peer-to-peer *lending*. Questa modalità di finanziamento, che consente agli individui e alle imprese di ottenere prestiti direttamente da investitori privati attraverso piattaforme online, sta guadagnando sempre più terreno nel panorama finanziario italiano. La crescita del mercato del peer-to-peer *lending* in Italia è evidente, con un'espansione costante negli ultimi anni. Il Paese ha dimostrato una grande apertura nei confronti delle nuove forme di finanziamento, favorendo un ambiente propizio per lo sviluppo di

piattaforme innovative e per l'accesso a fonti di credito alternative. Questa tendenza positiva è alimentata da diversi fattori. Innanzitutto, la digitalizzazione sempre più diffusa nel settore finanziario ha reso più accessibile e conveniente per gli individui e le imprese ottenere finanziamenti tramite piattaforme online. Ciò ha favorito la diffusione del *peer-to-peer lending* come opzione affidabile e vantaggiosa per coloro che cercano alternative ai canali tradizionali di finanziamento. In secondo luogo, l'interesse crescente degli investitori per il *peer-to-peer lending* ha contribuito alla sua espansione. Gli investitori sono attratti dai potenziali rendimenti più elevati rispetto a quelli offerti dalle forme di investimento tradizionali e vedono nel *peer-to-peer lending* un'opportunità per diversificare il loro portafoglio e sostenere direttamente le esigenze finanziarie di individui e imprese. Infine, la presenza di una normativa più chiara e regolamentazioni specifiche per il *peer-to-peer lending* in Italia ha contribuito a creare un ambiente fiduciario per gli investitori e a garantire la tutela degli interessi delle parti coinvolte. L'Autorità di Vigilanza sulla Concorrenza e il Mercato (AGCM) e la Banca d'Italia hanno fornito linee guida e norme per garantire la trasparenza e la sicurezza delle operazioni di *peer-to-peer lending* nel Paese.

La presente analisi comparativa tra il prestito bancario tradizionale e il *peer-to-peer lending* ha fornito una panoramica completa delle differenze e delle caratteristiche distintive di entrambe le modalità di prestito. Sulla base delle informazioni raccolte, emerge una serie di considerazioni significative che arricchiscono la nostra comprensione di questi due approcci finanziari. È importante notare che il mercato dei prestiti, sia per le famiglie che per le società non finanziarie, raggiunge un volume considerevole, stimato intorno a 650 miliardi di euro. Tuttavia, quando analizziamo il settore del *peer-to-peer lending*, osserviamo una divisione in due categorie principali: il *business lending* e il *consumer lending*.

Il settore del finanziamento alle imprese attraverso il P2P in Italia presenta un volume di mercato quattro volte inferiore rispetto al finanziamento al consumo. In Europa, invece, tale divario è solo del 37% rispetto al finanziamento al consumo. Questa disparità è probabilmente attribuibile alla scarsa fiducia dei creditori verso le imprese italiane. Tale mancanza di fiducia potrebbe essere influenzata dai fattori giuridici relativi alla soddisfazione dei creditori. La maggior parte delle imprese che

richiedono questo tipo di finanziamento sono piccole aziende con una struttura finanziaria poco solida, altrimenti avrebbero optato per prestiti bancari più convenzionali, caratterizzati da tassi di interesse meno elevati. Si presume quindi che il ricorso a questo tipo di prestiti avvenga per far fronte a necessità di denaro dopo il rifiuto delle banche o per la convinzione che queste ultime non avrebbero concesso il finanziamento richiesto. In alcuni casi, la scelta dei prestiti alternativi potrebbe essere determinata anche dalla mancanza di tempo. Tuttavia, è importante sottolineare che il mercato dei prestiti tra pari destinati alle imprese è poco diffuso in questa categoria. In particolare, in Italia e nel resto del mondo, il *consumer lending* rappresenta la fetta preponderante di questo mercato. Focalizzandoci sui prestiti alle famiglie, è interessante notare che il credito al consumo risulta essere la tipologia di prestito più comune nel contesto del *peer-to-peer lending*. Questo fenomeno può essere attribuito alla maggiore velocità con cui gli individui possono ottenere prestiti tramite questa modalità rispetto alle tradizionali istituzioni bancarie. Le banche richiedono spesso una serie di controlli e procedure burocratiche che rallentano il processo di approvazione dei prestiti. Di conseguenza, il *peer-to-peer lending* offre un'alternativa più accessibile e tempi di approvazione più rapidi, consentendo a un numero maggiore di individui di ottenere finanziamenti. Tuttavia, questo si traduce anche in un profilo di rischio più elevato rispetto a quello che le banche sono disposte ad accettare. Pertanto, i tassi di interesse richiesti sono generalmente più alti, poiché gli investitori cercano di compensare il rischio assunto con ritorni potenzialmente maggiori. Il panorama dei prestiti alle società non finanziarie in Italia rivela una dinamica interessante rispetto ai prestiti destinati alle famiglie. Nonostante il volume complessivo dei prestiti compresi tra 1 e 5 anni alle società non finanziarie sia ben cinque volte superiore a quello dei prestiti alle famiglie con la medesima durata, i prestiti nel settore del *business lending* sono notevolmente inferiori rispetto al *consumer lending*. Una delle ragioni di questa discrepanza potrebbe essere la programmazione che le imprese adottano per quanto riguarda gli investimenti. Le società tendono a pianificare e strutturare le loro esigenze finanziarie a medio e lungo termine, prendendo in considerazione progetti di sviluppo, acquisizioni o investimenti di maggior entità. Di conseguenza, i prestiti alle società non finanziarie sono spesso di ampie dimensioni e di durata superiore ai

5 anni, il che li posiziona in una categoria diversa rispetto ai prestiti *consumer lending*, che generalmente hanno durate più brevi. L'analisi comparativa evidenzia che sia il prestito bancario tradizionale che il *peer-to-peer lending* presentano vantaggi e svantaggi specifici. Il prestito bancario tradizionale offre maggiore sicurezza e stabilità grazie ai rigorosi processi di valutazione creditizia e ai requisiti di accesso più stringenti. D'altra parte, il *peer-to-peer lending* offre maggiore flessibilità, tempi di approvazione più rapidi e maggiori opportunità per coloro che incontrano difficoltà nell'ottenere finanziamenti attraverso canali tradizionali. Tuttavia, è fondamentale valutare attentamente le proprie esigenze finanziarie, il profilo di rischio e le condizioni specifiche offerte da entrambe le opzioni al fine di prendere una decisione informata. Inoltre, va sottolineato che i prestiti in Italia tendono a concentrarsi su un periodo di rimborso superiore ai 5 anni, mentre i prestiti nel contesto del *peer-to-peer lending* sono solitamente compresi tra 1 e 5 anni. Questa differenza nella durata dei prestiti ha un impatto significativo sul mercato, poiché i prestiti *peer-to-peer lending* al consumo rappresentano solo circa il 25% del totale dei prestiti destinati alle famiglie, che è la categoria su cui si focalizza principalmente il *peer-to-peer lending*. Ciò implica che il mercato del *peer-to-peer lending* al consumo potrebbe essere limitato in termini di dimensioni o che per ampliarlo potrebbe essere necessario concedere prestiti ad alto rischio di default. L'analisi rivela anche differenze significative nei costi dei prestiti al consumo destinati alle famiglie. Nel contesto delle banche tradizionali, i tassi di interesse per i prestiti al consumo si aggirano generalmente tra il 6% e il 9% annuo. D'altra parte, nel caso dei prestiti ottenuti tramite il *peer-to-peer lending*, i tassi di interesse tendono ad essere leggermente più elevati, superando di qualche punto percentuale quelli delle banche. Il maggior costo dei prestiti nel *peer-to-peer lending* può essere giustificato, come precedentemente sottolineato, dalla maggiore entità del rischio associato a queste transazioni. La rapida erogazione dei prestiti nel *peer-to-peer lending* comporta una ridotta possibilità di effettuare controlli approfonditi e di valutare in dettaglio il profilo creditizio dei richiedenti. Ciò crea un'asimmetria informativa che aumenta il rischio per gli investitori partecipanti al *peer-to-peer lending*. Pertanto, i tassi di interesse più elevati riflettono il bisogno di compensare il rischio aggiuntivo assunto dagli investitori in questa modalità di finanziamento. È

importante sottolineare che i tassi di interesse più alti nel *peer-to-peer lending* devono essere valutati considerando il quadro complessivo e le opportunità offerte. Mentre le banche tradizionali possono offrire tassi di interesse più bassi grazie ai loro rigorosi processi di valutazione creditizia, il *peer-to-peer lending* può fornire una via di accesso al credito più rapida e meno vincolante, specialmente per coloro che possono avere difficoltà nell'ottenere prestiti attraverso le istituzioni finanziarie tradizionali. Mentre il mercato dei prestiti *peer-to-peer lending* continua a crescere, diventa fondamentale garantire un'adeguata regolamentazione per proteggere gli interessi degli investitori e degli utenti. La continua evoluzione di questa modalità di finanziamento offre nuove opportunità, ma richiede anche una maggiore attenzione ai rischi associati, come il rischio di insolvenza del prestatore e la sicurezza delle transazioni online. Infine, vale la pena sottolineare che il settore dei prestiti è in costante evoluzione, e ulteriori ricerche e analisi saranno necessarie per comprendere appieno l'impatto e le implicazioni di entrambe le modalità di prestito nel panorama finanziario. In un mondo in cui la tecnologia sta influenzando il modo in cui otteniamo finanziamenti, sia il prestito bancario tradizionale che il *peer-to-peer lending* continuano a giocare un ruolo importante nel soddisfare le esigenze finanziarie delle persone e delle imprese.

3.2 Considerazioni e riflessioni

Essendoci già dilungati abbastanza sull'importanza dello sviluppo del P2P *lending* in Italia, risulta ora necessario trovare modalità e formule per far sì che si sviluppi nella maniera più sana e idonea alla nostra società questa branca del nostro mercato, al fine di garantire una crescita più rapida e un'allocazione ottimale delle risorse, stimolando così il consumo e incentivando la crescita economica. Per quanto riguarda il *peer-to-peer lending*, è necessario implementare campagne informative rivolte ai potenziali clienti. Attraverso l'informazione, le persone possono essere consapevoli dell'esistenza di queste alternative di finanziamento, che spesso sono sconosciute al richiedente medio di un prestito presso una banca tradizionale. Questa mancanza di conoscenza comporta la perdita di potenziali clienti, considerando che sono principalmente famiglie e piccole e medie imprese a richiedere questo tipo di

prestiti. Un'altra importante barriera da abbattere attraverso l'informazione è quella culturale, caratterizzata da una diffidenza verso le innovazioni finanziarie, soprattutto quando si parla di denaro. In un paese come l'Italia, dove molte imprese sono a conduzione familiare e si basano su regole non scritte e una resistenza al cambiamento, l'approccio all'innovazione è spesso limitato. L'introduzione di novità e progresso genera paura e viene spesso repressa. L'istituzione bancaria, considerata un elemento stabile nella società, genera insicurezze nelle imprese, soprattutto quando si propone l'eliminazione di tale figura. Pertanto, è necessario promuovere una consapevolezza maggiore riguardo al P2P *lending*, superando le barriere informative e culturali. La formazione e l'educazione finanziaria rivestono un ruolo cruciale nel fornire alle imprese e ai consumatori gli strumenti necessari per comprendere i vantaggi e i rischi associati a questo tipo di finanziamento. Inoltre, è essenziale incoraggiare una mentalità aperta al cambiamento e all'innovazione, evidenziando i potenziali benefici che il P2P *lending* può offrire in termini di accesso al credito e flessibilità delle condizioni. Solo attraverso un'ampia diffusione delle informazioni e un cambio di mentalità, l'Italia potrà sfruttare appieno il potenziale del P2P *lending* come fonte di finanziamento alternativa, favorendo così la crescita economica e l'inclusione finanziaria. L'informazione è una delle vie più efficaci per abbattere una barriera culturale all'interno di una società.

L'evoluzione del *peer-to-peer lending* in Italia è ancora lontana dal raggiungere la diffusione che si riscontra in altri continenti e nazioni europee. Questo può essere attribuito a diverse ragioni che sono state analizzate in precedenza. Tuttavia, nel settore del *consumer lending*, si può notare uno stato più avanzato rispetto al *business lending*, e ciò indica un potenziale di crescita elevato. Questa situazione potrebbe essere sfruttata da società non bancarie che dispongono di ingenti somme di denaro, su cui garantiscono una rendita ai loro clienti. Ad esempio, aziende come Apple o Amazon, che hanno in programma di implementare servizi finanziari nel prossimo futuro, potrebbero offrire rendimenti garantiti sulle somme depositate dagli utenti nelle loro piattaforme. Se ciò dovesse accadere, tali società potrebbero anche introdurre la possibilità di investire in forme di finanziamento alternative, trattenendo una minima percentuale a titolo di commissione. Un servizio del genere avrebbe molteplici benefici: innanzitutto, contribuirebbe a diffondere l'informazione

finanziaria e migliorare l'educazione finanziaria delle persone. Inoltre, incoraggerebbe l'utilizzo di forme di finanziamento come il *peer-to-peer lending* all'interno dei vari paesi. Ciò a sua volta porterebbe a un miglioramento dell'allocazione delle risorse, favorendo lo sviluppo economico e aumentando l'efficienza del sistema finanziario nel suo complesso. È importante sottolineare che, oltre ai potenziali vantaggi, è fondamentale prestare attenzione alla regolamentazione e alla supervisione di tali servizi finanziari alternativi. È necessario garantire la tutela degli investitori e dei consumatori, nonché promuovere la trasparenza e la stabilità del sistema finanziario nel suo complesso. Il *peer-to-peer lending* in Italia potrebbe beneficiare di una maggiore diffusione, specialmente nel settore del *consumer lending*. L'introduzione di servizi finanziari offerti da società non bancarie, come Apple o Amazon, potrebbe rappresentare una spinta significativa per lo sviluppo di queste forme di finanziamento alternative. Tuttavia, è essenziale affrontare le questioni regolamentari e garantire un ambiente sicuro e trasparente per gli investitori e i consumatori. Solo così sarà possibile realizzare appieno i vantaggi dell'allocazione efficiente delle risorse, dello sviluppo economico e dell'efficienza del sistema finanziario nel contesto italiano e globale.

3.3 Conclusioni

Nel corso di questa analisi comparativa tra il prestito bancario tradizionale e il peer-to-peer lending (P2P), abbiamo cercato di rispondere alla domanda fondamentale: "I mezzi di finanziamento alternativi sono superiori o inferiori rispetto ai tradizionali in termini di convenienza finanziaria, efficacia e impatto generale?".

I risultati di questa indagine hanno dimostrato che non esiste una risposta univoca a questa domanda, in quanto le differenze e le similitudini tra i due approcci al finanziamento sono condizionate da variabili complesse e variabili contingenti. Nel contesto della convenienza finanziaria, ad esempio, il P2P lending può offrire tassi di interesse più competitivi rispetto al prestito bancario tradizionale, ma allo stesso tempo comporta un rischio maggiore per gli investitori. L'efficacia di entrambi i modelli è influenzata dalla situazione specifica dell'individuo o dell'azienda che cerca finanziamenti, con il prestito bancario tradizionale che offre una maggiore stabilità ma richiede procedure di approvazione più lunghe e complesse. Infine,

l'impatto generale di questi strumenti è ancora oggetto di dibattito, con il P2P lending che può contribuire a una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento ma che deve affrontare sfide normative e di fiducia.

In sintesi, la nostra analisi ha evidenziato che la scelta tra il prestito bancario tradizionale e il P2P lending dipende dalle esigenze e dalle circostanze individuali o aziendali. Entrambi i modelli di finanziamento presentano vantaggi e sfide, e la loro convenienza dipende dalla situazione specifica. Quindi, anziché cercare una risposta definitiva su quale sia superiore, è più appropriato considerare questi strumenti come complementari e valutare quale sia più adatto a una particolare situazione finanziaria.

Infine, vale la pena sottolineare che il settore dei prestiti è in costante evoluzione, e ulteriori ricerche e analisi saranno necessarie per comprendere appieno l'impatto e le implicazioni di entrambe le modalità di prestito nel panorama finanziario. In un mondo in cui la tecnologia sta influenzando il modo in cui otteniamo finanziamenti, sia il prestito bancario tradizionale che il peer-to-peer lending continuano a giocare un ruolo importante nel soddisfare le esigenze finanziarie delle persone e delle imprese.

La seconda domanda cruciale che abbiamo esplorato in questa analisi comparativa tra il peer-to-peer lending (P2P) e il prestito bancario tradizionale è: "Perché i mezzi di finanziamento alternativi non hanno ancora raggiunto una diffusione ampia in Italia?"

I risultati di questa indagine rivelano una serie di fattori che contribuiscono a spiegare questa realtà. Innanzitutto, la cultura finanziaria tradizionale in Italia è profondamente radicata, e molte persone e imprese continuano a preferire l'affidabilità e la stabilità offerte dalle istituzioni bancarie consolidate. La mancanza di familiarità con le nuove opzioni di finanziamento alternativo è spesso citata come una barriera significativa.

Inoltre, il contesto normativo e regolatorio può essere considerato un ostacolo. Le leggi e i regolamenti che governano il settore finanziario in Italia possono non essere stati adeguatamente adattati per sostenere e favorire lo sviluppo dei mezzi di finanziamento alternativi. Questo può scoraggiare potenziali investitori e imprenditori da esplorare queste opzioni.

La fiducia è un altro fattore chiave. Il P2P lending, in particolare, richiede un alto grado di fiducia tra i partecipanti, sia da parte degli investitori che dei mutuatari. In Italia, potrebbe essere necessario del tempo per costruire questa fiducia e dimostrare l'affidabilità di tali piattaforme.

Infine, la consapevolezza e l'educazione sono determinanti. Maggiore è la consapevolezza tra il pubblico italiano delle opzioni di finanziamento alternativo e delle loro potenziali vantaggi, maggiore sarà la diffusione di queste pratiche.

L'educazione finanziaria e l'informazione sulle opzioni di finanziamento disponibili possono contribuire a ridurre le incertezze e le resistenze.

In definitiva, mentre il P2P lending e altri mezzi di finanziamento alternativo stanno guadagnando terreno in tutto il mondo, in Italia la loro adozione è ancora in una fase di crescita. Superare le barriere culturali, regolatorie e di fiducia richiederà sforzi continui da parte degli attori del settore finanziario, dei decisori politici e delle istituzioni per favorire una maggiore diffusione di queste soluzioni innovative di finanziamento.

Bibliografia

<https://www.consob.it/web/investor-education/gli-intermediari-finanziari>

Istituzioni e mercati finanziari - Fredric S. Mishkin, Stanley G. Eakins, Elena Beccalli

<https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/index.html?dotcache=refresh>

<https://www.gazzettaufficiale.it>

<https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/index.html#1>

<https://www.unicredit.it/it/privati/prestiti/tutti-i-prestiti/informazion-utili-prestiti/le-10-cose-da-sapere-sui-prestiti-personali.html>

<https://economiepertutti.bancaditalia.it/risparmiare/funzione-banca/#?dotcache=refresh>

<https://www.treccani.it/enciclopedia/azzardo-morale>

<https://www.zonaprestiti.com/ottenere.htm>

<https://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/guide-prestiti/prestito-finalizzato.asp>

<https://www.findomestic.it/glossario/prestito-non-finalizzato.shtml>

<https://economiepertutti.bancaditalia.it/chiedere-prestito/prestito-personale>

https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/guide-bi/guida-mutuo/Le-guide-della-Banca-d-Italia_Comprare-una-casa_Il-mutuo-ipotecario-in-parole-semplici.pdf

<https://www.findomestic.it/glossario/linea-di-credito.shtml>

<https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/>

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/p2plending-224.htm>

<https://p2pmarketdata.com/articles/p2p-lending-history/>

<https://fiscomania.com/prestiti-personali-peer-to-peer-lending-tassazione/>

<https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/>

<https://p2pmarketdata.com/articles/what-is-loan-originator-p2p-lending/>

<https://www.pagamentidigitali.it/payment-innovation/p2p-lending-cose-come-investire-e-come-funzion/#:~:text=Il%20richiedente%20invia%20una%20domanda,piattaforma%20e%20può%20essere%20finanziata.>

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2019/signorini-25062019.pdf>

<https://www.consob.it/web/area-pubblica/registro-crowdfunding-sezione-ordinaria>

<https://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/guide-prestiti/normative-e-documenti-prestiti.asp>

<https://www.imment.it/post/vantaggi-e-svantaggi-del-peer-to-peer-lending>

<https://www.mediobanca.com/it/investor-relations/principali-rischi>

<https://www.dirittobancario.it/art/regolamentazione-del-peer-peer-lending-italia/>

www.mo.camcom.it

www.infostat.bancaditalia.it

www.bancaditalia.it/statistiche/index.html

www.bancaditalia.it/pubblicazioni/banche-istfin/

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0600:true&OPEN=false&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=BSIB0600/×tamp=1646397335476

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0700:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=BSIB0700/×tamp=1646397335516

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=BSIB0800:true&OPEN=true/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=BSIB0800

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_01&ITEMSELEZ=ATECO100:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=ATECO100/×tamp=1646397335575

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0100:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0100/×tamp=1646397336134

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0200:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0200/×tamp=1646397336158

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0300:true&OPEN=true/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0300

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0400:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0400/×tamp=1646397336224

https://infostat.bancaditalia.it/inquiry/home?spyglass/taxo:CUBESET=/PUBBL_00/PUBBL_00_02_01_04/PUBBL_00_02_01_04_02&ITEMSELEZ=MIR0500:true&OPEN=false/&ep:LC=IT&COMM=BANKITALIA&ENV=LIVE&CTX=DIFF&IDX=2&/view:CUBEIDS=MIR0500/×tamp=1646397336272

www.verifiedmarketresearch.com

<https://www.statista.com/statistics/412394/europe-alternative-finance-transaction-value-market-segment/>

<https://www.statista.com/statistics/412400/europe-alternative-finance-transaction-value-p2p-lending/>

<https://www.statista.com/statistics/1115281/europe-market-size-alternative-finance-italy/>

<https://www.statista.com/statistics/1183460/value-of-p2p-consumer-lending-by-platforms-last-year-italy/>

<https://www.statista.com/statistics/787297/value-of-p2p-business-lending-on-alternative-finance-market-by-platform-in-italy/>

<https://explorep2p.com>