

L'EDITORIALE

Crowdfunding e algoritmi: la mutazione del credito

di **Claudio Cacciamani**

Ne deriva una gestione finanziaria aziendale estremamente rigida e, conseguentemente, inibitoria di rischi imprenditoriali non solo alti, ma spesso medio bassi. Gli investimenti e l'innovazione sono spesso bloccati. D'altro canto, anche i privati sono destinati a essere lasciati soli. Come all'estero, anche in Italia inizia a diffondersi il «roboadvisor», un sistema di consulenza basato su algoritmi che, mediante informazioni raccolte dal cliente, intende fornirgli il «miglior» prodotto di investimento per lui. Tale strumento dovrebbe prevenire elementi soggettivi nella consulenza di investimento, tuttavia rendendo ancora di più il cliente un semplice «numero».

Quanto sopra descritto ha due conseguenze fondamentali. Come evidenziato in un report della Banca d'Italia, nei prossimi dieci anni le banche sono destinate a perdere circa il 70% delle loro fonti di reddito. D'altronde, il valore aggiunto proposto al cliente tende a ridursi e, con esso, le fonti di profitto. Quale ulteriore conseguenza, a fronte di una generalizzata incapacità delle banche di innovare radicalmente la propria attività, se non il vernissage e il lay out delle filiali rimaste aperte, ne derivano tagli drastici del personale, non più necessario nell'attività di intermediazione. Più in generale, il rapporto tra banche e clienti, aziende e privati, è destinato ad allargarsi, spazialmente, e diradarsi, temporalmente. In merito, a poco valgono segnali di pseudovicinanza alla clientela che, in realtà, confondono la «banca locale» con il «localismo bancario».

In questo scenario, invero ancora timidamente, qualche cosa sta cambiando. Come in alcune zone del Paese, dove erano presenti Società di Mutuo Soccorso, Casse Peote, Cooperative di consumatori, iniziano a (ri)affermarsi fenomeni di «peer to peer» finance. Il riferimento è all'attività di confidi, di Banche di Credito Cooperativo e di crowdfunding. I confidi sopravvissuti alla crisi ora stanno affrontando la necessità di aumentare le masse e i servizi facendo valere sempre più il bagaglio informativo sul cliente, la capacità di avvicinare la finanza alle piccole e medie imprese e la flessibilità nel potere dare assistenza finanziaria anche su livelli di rischio che qualsiasi sistema di rating asetticamente escluderebbe. Le Banche di Credito Co-

operativo, sempre quelle sopravvissute alla crisi, dimostrano nuova vitalità e vicinanza al territorio di competenza. Per queste la vera sfida è conciliare la dimensione ridotta, che tuttavia le rende vicine anche fisicamente alla clientela, con una massa minima ormai imposta dall'ammontare dei controlli regolamentari e di Vigilanza. Infine, ormai quasi ogni settimana si ha notizia di una campagna di crowdfunding per gli scopi più svariati. Tale tecnica di finanziamento tra privati via internet, diffusissima all'estero, sta conoscendo un forte slancio in Italia da quando è stata aperta a tutte le categorie di imprese e non solo a quelle innovative, con una tassazione uniformata a quella delle rendite finanziarie. In un futuro non lontano, non è da escludere che «poi ci troveremo come le stars a bere del whisky al Roxy bar» come canta Vasco Rossi, per condividere «tra pari» investimenti e finanziamenti: brindando alla salute del rating e del roboadvisor!

*Professore ordinario di economia degli intermediari finanziari Università di Parma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

