

**FINTECH** L'aumento dei tassi Bce non fermerà questi finanziamenti  
In prima fila la francese Younited, che prepara la crescita in Italia  
e siglerà ulteriori partnership commerciali entro il prossimo giugno

# Il prestito? Istantaneo

di **Francesca Gerosa**

**L**o scooter che hai sempre sognato o una nuova lavatrice con un semplice click. Ormai è una realtà grazie ai piccoli prestiti istantanei di importi medi tra 100 e 5.000 euro. Lo sviluppo del commercio online è diventato una questione di sopravvivenza per molti merchant che vedono nel pagamento a rate uno strumento veloce ed efficiente per aumentare il loro business e contemporaneamente soddisfare i clienti. I numeri lo confermano: solo in Italia il 76% delle persone ha effettuato un pagamento a rate (dilazionato in tre o quattro rate con una durata inferiore a 90 giorni; in cinque o più rate o prestito finalizzato) o considererebbe la possibilità di farlo.

Le motivazioni? La più ovvia: la mancanza di denaro per pagare in una singola soluzione e la possibilità di diluire i costi nel tempo. Ma anche perché non ci sono commissioni, almeno per il segmento buy now pay later. Senza contare la modalità con cui è valutato il merito creditizio: pochi i documenti da presentare (la carta di identità e il codice fiscale) per un accesso al credito più semplice e privo di pregiudizi, con tempi di erogazione molto più brevi, al massimo 48 ore. *MF-Milano Finanza* ne ha parlato con Stefano Piscitelli, nominato il 14 settembre ceo Italia di Younited, fintech francese leader del credito istantaneo per l'e-economy in Europa. Da una parte offre prestiti personalizzati, ha come competitor le banche e le finanziarie (Agos, Findomestic, Compass e Cofidis). Dall'altra, con il prodotto Pay, ha rivoluzionato il concetto di buy now pay later, cavalcando l'onda di questo trend, ma con le migliorie che solo una banca può apportare: sicu-

rezza a e-merchant e clienti e maturity ben più lunghe dei tre mesi proposti dai competitor come Klarna, PayPal e Scalapay. «Il buy now pay later è un prodotto di credito al consumo non regolamentato, mentre Younited opera nel prestito personalizzato, che in Italia è tornato ai livelli pre-pandemia, e nel prestito finalizzato, quindi rateizzato, tipico dei beni di consumo come elettrodomestici, telefonia, mobili», sottolinea Piscitelli, «un segmento cresciuto molto nel 2021 grazie all'e-commerce, ma anche alle condizioni ideali: tassi di interesse negativi, pil in crescita e disoccupazione ai minimi». Tuttavia, con la guerra in Ucraina ancora in corso, il contesto è cambiato completamente. La recessione è alle porte in Europa e cresce il rischio di tassi Bce al 2% (1,25% attualmente) per domare l'inflazione alle stelle. «Un aumento che colpirà il buy now pay later e farà rallentare il mercato dei prestiti finalizzati, più rivolto ad acquisti incentivati dalle promozioni, meno quello dei prestiti personalizzati, più legato a esigenze improvvise», prevede Piscitelli. Comunque, il settore del credito istantaneo è destinato a crescere ancora in Europa, dove Francia e Spagna fanno da volano perché più all'avanguardia con la tecnologia che velocizza il processo.

L'Italia, che rappresenta il 25% del business di Younited (50% al di fuori dei confini della Francia), è partita in ritardo e deve recuperare il gap. Ma Piscitelli è fiducioso grazie anche al tasso di fedeltà dei clienti: «con un'età tra 25 e 35 anni e nessuna differenza tra le singole Regioni, l'identikit dell'italiano che approccia il credito istantaneo lo fa per richiedere un importo medio di 1.500 euro. E se per i prestiti personalizzati non esiste un cliente tipo e per un importo, ad esempio, di 10.000 euro viene applica-

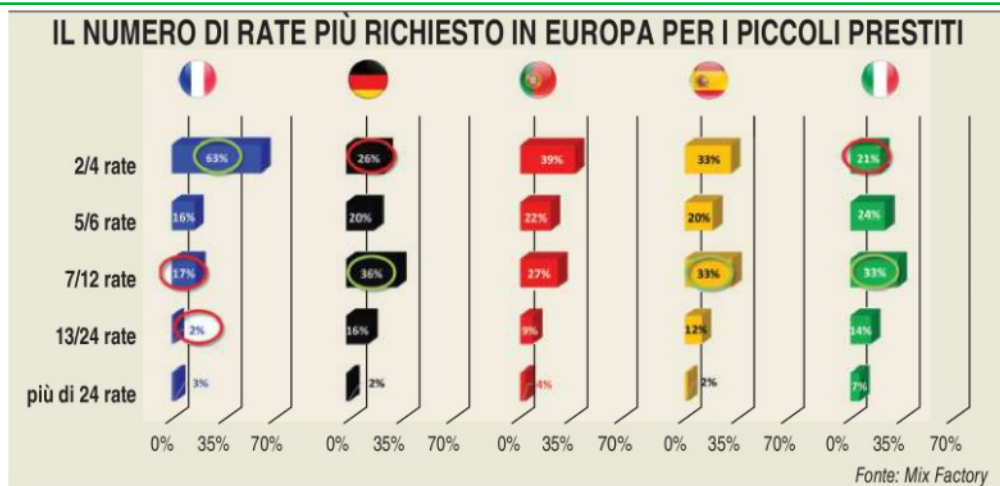
to un tasso Taeg del 6,5% per 48 mesi, nel caso di un prestito finalizzato da 2.000 euro per 12 mesi il tasso è pari a zero, in quanto è il dealer che paga la finanziaria». Credito immediato fino a 50.000 euro per una scadenza massima di 84 mesi, numeri che hanno consentito a quasi un milione di clienti di Younited di ristrutturare la propria casa, andare in vacanza o acquistare un nuovo smartphone. Merito soprattutto della verifica del merito di credito, assolta dalla tecnologia nella fase di richiesta con screening e algoritmi che lavorano su variabili molto ampie, e delle solide partnership con retailer affidabili, spiega il top manager. «Il nostro tasso di accettazione non è al di sotto di quello dei competitor, ma ci permette di essere più agili e se i clienti non pagano è il dipartimento del recupero crediti a occuparsene», precisa Piscitelli. I tassi di crescita a doppia cifra di Younited, che opera in cinque paesi europei e genera oltre 2 miliardi di euro di gross merchandise value aggregato, con quasi il 50% delle sue attività al di fuori della Francia (è presente in Italia dal 2016), dimostrano che il business ha ancora potenzialità enormi, anche se l'aumento dei tassi può minare questo trend: nel 2021 il gross merchandise value è cresciuto del 150%, «quest'anno l'asticella si fermerà a +80/100% e nel 2023 ci sarà un'altra riduzione non solo per l'aumento dei tassi, ma anche per la sfiducia nel mercato in Europa e in Italia. Dall'iper crescita a una crescita più sostenibile», sintetizza, senza perdere di vista la possibilità di sbarcare nel 2023 in nuovi mercati, «quattro in particolare: in primis il Regno Unito, dove il fintech è molto diffuso, poi il Benelux, l'Austria, due mercati vicini ai Paesi dove già operiamo, e la Grecia», elenca Piscitelli, non escludendo di concludere entro la



Superficie 68 %

prima metà del 2023 nuove partnership commerciali dopo quelle chiuse in Francia con Orange Bank e con Bouygues Telecom.

«Abbiamo in cantiere alcune partnership nell'elettronica di consumo e nell'e-commerce», annuncia Piscitelli, ricordando che in Francia il gruppo ha lanciato Younited Pay, mentre in Italia il prodotto è sì attivo, ma con partnership come quella con gli Apple Premium Reseller, Microsoft e i negozi Euronics. «Tra poco lo lanceremo ufficialmente anche in Italia. La crescita può essere più lenta, ma l'importante è crescere». (riproduzione riservata)



GRAFICA MF-MILANO FINANZA