

INVESTIMENTI

ALTERNATIVE | ARRIVANO IN ITALIA LE OFFERTE DI ZOPA E BOOBER

IL PRESTITO ONLINE ORA SI FA TRA PRIVATI

Si chiama *social lending* e ha l'obiettivo di formare su internet una *community* di credito al consumo. Mettendo in contatto domanda e offerta di denaro a tassi vantaggiosi. Senza il tramite delle banche.

di **SANDRA RICCIO**

Si fa chiamare «veneziano», ma è un milanese di 54 anni, disposto a prestare 5.400 euro. Dietro il soprannome di «alpinista» c'è, invece, un giovane a caccia di un prestito di 3.500 euro per l'acquisto di uno scooter. Sono due esempi dei primi annunci di prestiti tra privati comparsi sui siti www.zopa.it e www.boober.it.

Zopa e Boober sono le due società concorrenti che hanno portato in Italia il *social lending*, vale a dire le *community* di credito al consumo che fanno incontrare online domanda e offerta di denaro tra gente comune, senza l'intermediazione delle banche e a condizioni più vantaggiose. E per entrambe il debutto è avvenuto lo scorso 15 novembre.

ACCORDO CON ASTA. La ricetta è abbastanza semplice e ricalca il modello adottato dal portale di aste online eBay. In pratica, chi vuole offrire una somma in prestito si iscrive al servizio su internet e mette a disposizione una cifra con il massimo interesse che chiede. Altrettanto fa chi cerca un prestito, segnalando quale somma desidera e che tasso è disposto a pagare. Comincia, quindi, una sorta di asta fino al raggiungimento dell'accordo tra offerente e richiedente.

Entrambe le iniziative che hanno appena debuttato in Italia vengono dall'estero. Zopa, acronimo di Zone of possible agreement (Zona di possibile accordo), è nata in Gran Bretagna nel 2005 per iniziativa di tre manager della banca online Egg. Oggi sul mercato britannico conta già 175 mila iscritti, con un volume di prestiti pari a 16 milioni di sterline (l'equivalente di oltre 22 milioni di euro) e sta esportando il suo modello in Canada e negli Stati Uniti. In Italia è approdata a marzo, con un franchising di Zopa Uk avviato da alcuni manager italiani. «Contia-

mo di arrivare a 70 mila iscritti nel primo anno di attività» dice l'amministratore delegato di Zopa Italia, Maurizio Sella, lontano parente dell'omonima famiglia proprietaria di **Banca Sella**, con esperienze lavorative in **Citigroup**, principalmente a Londra, e in **Julius Baer**.

TRANSAZIONI ASSICURATE. Boober, invece, ha aperto prima in Olanda e ora sta valutando di approdare in Belgio, Germania, Spagna e Francia. Nei Paesi Bassi, dove è partito sette mesi fa, ha 7 mila utenti registrati, mentre in Italia è approdata in joint venture con la bergamasca **Centax** e in un anno conta di raggiungere i 15 mila utenti attivi.

Il meccanismo di guadagno è simile per le due società: su ogni affare concluso con successo c'è una percentuale variabile, ma anche l'iscrizione può essere a pagamento. Le commissioni e i costi variano, invece, a seconda della società (*vedere schede a fianco*). A guadagnare è anche chi presta denaro, che ottiene un tasso di remunerazione più elevato rispetto a forme d'investimento tradizionali. La media dei tassi contrattati in Italia non è ancora possibile, perché il servizio è appena partito, ma vale come riferimento il mercato britannico, dove Zopa nel 2007 ha registrato una media annua del 7% per i prestatori. I rischi, ovviamente, ci sono. Perché non si sa chi sta dall'altra parte del computer e chiede denaro.

Il tasso d'insolvenza, però, è basso: in Gran Bretagna, Zopa cataloga due clienti su mille come insolventi. E per mettersi al riparo dai cattivi pagatori, le due società oltre a dividere la somma messa in prestito tra più richiedenti, hanno creato un rating sull'affidabilità del debitore, e stanno studiando un'assicurazione *ad hoc*, attivando il recupero del credito attraverso società specializzate. ■

IN DUE AL DEBUTTO

Ecco chi sono e cosa offrono le società di *social lending* da poco attive in Italia.

WWW.ZOPA.IT



COSTI PER I RICHIEDENTI:

Una commissione che va da un minimo dello 0,5 a un massimo del 2%. Ci sono 4 classi di merito dei richiedenti (A+, A, B, C) e la commissione aumenta se il merito di credito è basso.

INTERESSI PER I PRESTATORI:

In Italia il servizio è appena partito. Nel 2007 in Gran Bretagna la media degli interessi ottenuti è stata del 7% annuo.

LE GARANZIE:

Le garanzie sono espresse da un sistema di rating sui richiedenti. Inoltre, il prestito è distribuito su 50 diversi richiedenti, così il rischio viene spalmato su più controparti. In arrivo, un'assicurazione per il recupero crediti.

WWW.BOOBER.IT



COSTI PER I RICHIEDENTI:

Iscrizione di 19,90 euro, più una commissione che va dall'1,5 al 3% del prestito in funzione dell'indicatore di rischio (sei le classi da AAA a D).

INTERESSI PER I PRESTATORI:

In Italia il servizio è appena partito. In Olanda oggi è intorno al 9-10% annuo.

LE GARANZIE:

Il finanziatore diversifica su dieci diversi richiedenti la somma che mette a disposizione. È in arrivo un'assicurazione che copre chi finanzia. È prevista una fidejussione su un massimo del 20% del credito.