

# Zopa, anche in Italia arriva il prestito P2P

# Z

**JACOPO DETTONI**

Zone of Possible Agreement, zona di possibile accordo: in una sola parola, Zopa. Un acronimo che indica la nuova frontiera del *peer-to-peer* (p2p), ma questa volta non ci sono in ballo canzoni e video, bensì prestiti. E proprio ieri, Zopa Italia ha ottenuto, almeno formalmente, l'ok dall'Ufficio Italiano Cambi a operare sul mercato nazionale (l'ufficialità potrebbe arrivare anche con qualche giorno di ritardo). Non si tratta di una banca. Anzi. Ma si tratta comunque di uno strumento che va a ribaltare le carte in un settore come quello del credito al consumo. Settore quanto mai delicato, soprattutto di questi tempi. Infatti, grazie a Zopa, i navigatori italiani potranno sfruttare ciò che già nel Regno Unito e in altre parti d'Europa ha cominciato a prendere piede: avranno la possibilità di sfruttare una piattaforma dove poter interagire per dare vita a un borsino del credito al consumo. Cioè, un luogo virtuale dove poter offrire e ottenere finanziamenti. Senza file, senza carte e soprattutto, senza banche. In perfetta logica p2p. L'avvio delle operazioni, ottenuto l'ok dell'Uic, è atteso per novembre. Dunque, qualcuno potrà già finanziarsi i regali di Natale.

Il padre naturale di Zopa non può che assumere i lineamenti di Napster (il sito di scambi di musica online che mise in ginocchio le major). Il sito, naufragato nelle aule dei tribunali, diede però il via a una vera e propria rivoluzione. E qualcuno iniziò a compiere qualche passo oltre l'esclusivo utilizzo per il *file-sharing* e a ripensare il p2p per applicazioni tradizionalmente *off-line*. Venne quindi il momento di Skype (telecomunicazioni) e di Joost (tv). Finché, nel 2005, Richard Duvall e James Alexander pensarono di creare un mercato del credito per i cosiddetti *freelancers*, lavoratori «atipici» poco idonei ad accedere alle linee di finanziamento offerte delle banche. Vide così la luce Zopa, il primo esperimento di finanza *peer-to-peer* al mondo. Risultato: a fine di quello stesso anno gli utenti erano 45 mila. Alla fine di agosto 2007 gli iscritti erano quattro volte tanto: circa 170mila.

Oggi, a distanza di due anni e mezzo da quell'aprile 2005, il progetto Zopa sta per essere replicato anche in Italia. Secondo Carlo Vitali, marketing manager di Zopa Italia, sono due le principali virtù di Zopa da tenere d'occhio: «Una è di tipo economico, mentre la seconda rientra nella sfera psicologica degli utenti. Innanzi tutto, si pensi che finora in Gran Bretagna il tasso medio di rendimento dei prestatori si è aggirato intorno al 7%, con punte anche dell'11-12% (in Italia, stando agli ultimi dati Abi, il rendimento medio di un deposito bancario non supera l'1,85%, ndr). D'altra parte, i debitori hanno ottenuto prestiti a un tasso medio superiore di 1,5-2 punti percentuali al tasso centrale fissato dalla Boe». Quando però si parla di Zopa c'è anche una componente psicologica da non sottovalutare: «Nel circuito bancario le somme depositate finiscono in un calderone sul cui utilizzo si sa ben poco. Zopa, invece,

offre ai prestatori la possibilità di scegliere sia il profilo di rischio dei richiedenti sui quali ripartire la somma messa a disposizione del mercato (4 categorie, da A+ a C), sia il tasso di interesse preferito». Addirittura, si può entrare in contatto con gli stessi beneficiari del prestito. Si crea così «una rete di relazioni tra creditori e debitori che costituisce il vero valore aggiunto di Zopa».

Questa empatia tra creditori e debitori ha un riflesso inaspettato: si riducono le insolvenze. Oltremontana, il tasso di *default* medio del mercato è stato del 2,2%, contro lo 0,2% registrato dal sistema Zopa. Elementi che dovrebbero permettere anche a Zopa Italia di raggiungere in un anno «tra i 50 e i 60 mila utenti, con un tasso di crescita che ci aspettiamo ricalchi l'esempio della casa madre britannica (195% annuo nei tre anni di vita scarsi, ndr)».

È il germe di una nuova rivoluzione? «Di fatto, - continua Vitali - è difficile credere che, nel breve periodo, costituiranno una vera e propria minaccia per le banche. Non escludo però che, su orizzonti temporali più ampi, l'affermarsi del modello Zopa possa mettere in crisi i tradizionali paradigmi del credito al consumo». Anche perché la finanza *peer-to-peer* sembra essere sul punto di decollare. Lo si evince dai circa venti esperimenti che di recente sono stati plasmati sulla falsariga di Zopa. Come Prosper negli Usa (400mila utenti e 85 milioni di dollari transati dal febbraio 2006), Bato Amigo in Messico, DonJoy in Corea del Sud e così via. Ci sono poi casi circoscrivibili in base alle comunità web coinvolte. LendingClub è così punto di riferimento per i membri di Facebook, mentre CircleLending permette di interagire a familiari e gruppi di amici.

Adesso, si attende il salto di qualità con l'esportazione del modello al mercato dei mutui. Un'ipotesi che incontra nel notevole importo delle somme in questione l'ostacolo più grande, ma anche l'opportunità più attraente. Ecco allora che lo scorso luglio è nato Home Equity Share. Due persone possono unire le loro risorse per comprare una casa: una otterrà la casa, l'altra un rendimento. Il tutto, anche in questo caso, senza l'ombra di una banca o di un mutuo, perlomeno inteso nella tradizionale accezione del termine. Una caratteristica non da poco, proprio ora che la fiducia nelle istituzioni finanziarie è in caduta libera (vedi Northern Rock). Per avere invece un altro indizio sul potenziale di Zopa&Co. basta dare un'occhiata ai finanziatori della prima ora della start-up britannica: Benchmark Capital e Bessemer Venture Partners. Operatori come altri? Non proprio, visto che qualche anno fa scommisero su due progetti che avrebbero cambiato il web per sempre: di Skype si è già parlato, Ebay non ha invece bisogno di presentazioni.

SCENARIO

# Il credito corre pure via web

Prestare e ricevere denaro senza passare dalla banca (e dai suoi costi): da novembre il sistema prenderà piede anche in Italia. Vantaggi e limiti di Zone of Possible Agreement, ultima frontiera del Peer-to-Peer che fa tremare il mondo bancario



Carlo Vitali

