

I soldi corrono sull'internet con il peer-to-peer

La finanza figlia del web 2.0 e del peer to peer ha un futuro in Europa: è un fenomeno che sta già facendo discutere gli analisti e che riflette i mutamenti della nostra società. Al centro ci sono aziende che si sostituiscono alle banche e che vogliono dimostrare di essere più brave di loro nell'interpretare le esigenze delle nuove generazioni, dei gruppi sociali più dinamici e d'avanguardia. Forniscono quindi servizi tipicamente bancari — per ora solo prestiti e crediti a interesse, in futuro anche altro — ma sfruttando i principi e la filosofia del peer to peer (rapporti diretti, personali tra creditori e debitori) e del web 2.0 (nessuna intermediazione bancaria).

«Rendiamo i soldi umani. I creditori possono vedere dove va il proprio denaro prestato e i debitori sapere da dove arriva quello che ricevono», spiega James Alexander, fondatore di Zopa, a oggi il servizio finanziario p2p più consolidato. Ci sono infatti anche la statunitense Prosper e la canadese Ripple, ma solo l'inglese Zopa ha acquisito un respiro internazionale. Sta per aprire un ufficio negli Stati Uniti e nelle prossime settimane si estenderà nei principali Paesi europei, tra cui l'Italia, con altrettante filiali. La nazionalità è importante: queste aziende di banking p2p possono operare solo con utenti dei Paesi dove sono presenti e nei quali sono stati autorizzati a fornire servizi finanziari. Anche se il sistema è peer to peer, infatti, il tutto avviene sotto l'egida e la tutela dell'azienda. Zopa è autorizzata dalla Fsa inglese, la Financial services authority.

«Abbiamo 120mila utenti in Gran Bretagna — dice Alexander —. Anche se siamo nati nel 2005, siamo cresciuti molto soprattutto negli ultimi mesi: del 50 per cento. Abbiamo 35 dipendenti nel Regno Unito e cinque negli Stati Uniti. Dal lancio, abbiamo gestito milioni di sterline». I creditori di Zopa ricevono fino al 2,96 di interesse

Il boom dell'inglese Zopa, pronta a sbarcare in Italia con prestiti ad personam

ri, per esempio le assicurazioni. Sempre peer to peer», dice Alexander. Per l'espansione in Europa ha dato il compito ufficiale alla società di investimenti londinese New College, fondata dall'italiano Alessandro Ciravegna. «Abbiamo raccolto l'impegno di vari investitori europei, per lo sbarco nei principali Paesi del continente», conferma Ciravegna. «Ci sarà una filiale Zopa anche in Italia e avrà come amministratore delegato Maurizio Sella (cugino dell'omonimo presidente di Abi ed ex direttore generale della Julius Baer Creval Private Banking, ndr)». Sella ha costituito una squadra di sette persone ed è ora in contatto con la Banca d'Italia e l'Ufficio Italiano Cambi, per le autorizzazioni. «Partiremo massimo in autunno — dice Ciravegna —. Credo in realtà molto prima. Non ci occuperemo solo di prestiti, ma introdurremo aspetti rivoluzionari nei servizi Zopa».

ALESSANDRO LONGO

NAIROBI PER LA PRIMA VOLTA ONLINE

Web Tv Social

Una rete condivisa



«...siamo gestiti milioni di sterline». I creditori di Zopa ricevono fino al 14% di interesse per anno (prima delle tasse). L'interesse medio per i debitori è invece del 6,75 per cento. Per proteggere i soldi dei creditori, Zopa utilizza gli stessi sistemi delle banche e qualcuno in più, verificando l'identità e la posizione finanziaria dei debitori. Per sicurezza, i prestiti dalle 500 sterline in su vengono sempre distribuiti su più debitori; il tasso di insolvenza, comunque, è inferiore allo 0,05 per cento, grazie al sistema "ad personam" che c'è dietro.

Perché ricorrere a Zopa invece che a una banca tradizionale? «Per tanti motivi, dice Alexander. Non avendo una struttura ingombrante, abbiamo poche spese e riusciamo a dare interessi migliori: del 45% più alti ai creditori e del 30% più bassi ai debitori, rispetto ai tassi medi inglesi». In più, «non abbiamo i difetti tipici delle banche, che hanno stancato molti: la spersonalizzazione, la burocrazia, il voler togliere all'utente il controllo sui propri soldi e l'incapacità di comprendere le esigenze dei cosiddetti free former». È un gruppo sociale che, secondo Zopa, diventerà dominante nei Paesi sviluppati entro i prossimi 20 anni. Zopa l'ha studiato prima di iniziare l'attività, a contatto con sociologi ed economisti del calibro di Carlotta Perez, che è stata consulente dell'amministrazione Clinton e di Tony Blair.

I free former sono persone che cambiano spesso lavoro e domicilio, per inseguire le proprie idee; vogliono essere diversi dai propri genitori e amano fare affidamento su se stessi, invece che sulle aziende e le istituzioni. Di solito sono liberi professionisti, imprenditori. «Le banche fanno l'errore di considerarli poco affidabili e non concedono prestiti, mutui, ma sono loro il futuro della nostra società», dice Alexander, che — 37enne — si considera a sua volta free former. È inoltre un gruppo che ama avere il controllo e una forte consapevolezza su ciò che lo circonda (il che li rende anche figli di internet): per esempio sono consumatori attenti, possono scegliere cibo da agricoltura biologica e preferire i prodotti di aziende etiche. Secondo Zopa, i free former cominciano a essere presi in considerazione come target da alcune aziende d'avanguardia: Alexander cita Tesco, Egg, WH Smith, Waterstones, oltre, ovviamente, a eBay.

Infine, secondo l'osservatorio Forrester Research, questi servizi di e-banking p2p avranno lunga vita perché hanno un piede nell'innovazione e un altro nella tradizione. «Prestare soldi ad amici e parenti è un'abitudine ben sedimentata nelle società e più antica delle stesse banche», scrive Forrester; Zopa e servizi analoghi la portano in un ambito allargato grazie all'utilizzo di internet. Progetti in grande: «Ci estenderemo ad altri servizi finanzia-