



# IL PRESTITO È ONLINE ANCHE PER UN LIFTING

Molti lo usano per **iniziare un'impresa** o per pagarsi gli studi. Altri anche per finanziarsi un intervento estetico. Il **social lending**, prestito tra privati su internet, offre **servizi e opportunità**. Ecco i migliori

di MONICA GIRARDI

**L'**ultima frontiera del social lending, il prestito on-line tra privati, è il sito MyFreeImplants, dove si raccoglie e si eroga denaro per finanziare operazioni di plastica al seno. D'altra parte anche la showgirl e attrice **Elena Santarelli**, in un'intervista rilasciata al settimanale *Chi*, definì l'operazione chirurgica «i soldi meglio spesi della mia vita». Dunque una forma di investimento, come le tante altre offerte dal peer-to-peer lending, il sistema che consente di prestare denaro con spese di gestione basse e con tassi che, per chi ottiene il finanziamento, dovrebbero essere migliori di quelli delle banche e, per chi lo offre, più alti o paragonabili a quelli di altre forme di investimento.

A marzo 2008, secondo Banca d'Italia, il Taeg medio del credito al consumo elargito dalle banche è stato del 9,7%, mentre **Zopa.it**, leader in Italia nel social lending, dichiarava, a giugno, un tasso medio lordo pari al 7,6% e Boober, altra realtà nata nel 2007, un tasso di interesse medio del 10,06%. Dal momento che le due società applicano regolar-

mente un'istruttoria sui richiedenti e assegnano tassi d'interesse diversi, il tasso medio dipende dalla qualità dei richiedenti. A febbraio di quest'anno i due siti italiani di social lending hanno superato i 500mila euro di prestiti erogati; tre mesi dopo erano già 2 milioni (85% **Zopa.it**, 15% Boober). Cifre piccole, se paragonate ai 97 miliardi di euro di credito al consumo erogati alle famiglie nel 2007 (Relazione annuale della Banca d'Italia), ma una rivoluzione allo stato nascente se si pensa a quello che le piattaforme peer-to-peer hanno significato negli ultimi anni per altre industrie, dalle telecomunicazioni (Skype) all'intrattenimento (da Napster in poi), dalla cultura (Wikipedia) al commercio (eBay), al recruiting (LinkedIn). Negli Stati Uniti il 2007 si è chiu-

so con prestiti erogati attraverso i siti di social lending per 647 milioni di dollari. E questo non è il solo indicatore delle ottime prospettive del settore. Basti dire che un magnate dal fiuto infallibile come **Richard Branson** è entrato nel settore creando VirginMoney, e che, negli ultimi mesi, si registrano apporti di

nuovo capitale per 40 milioni per Prosper, il leader del mercato americano, 34 milioni per **Zopa.it** e 10 per LendingClub. A febbraio di quest'anno Gartner, un'autore-

vole società di ricerca nei settori tecnologici, ha lanciato una bomba atomica nello stagno, prevedendo che, nel 2011, il 10% del mercato dei prestiti retail sarà gestito da piattaforme di social banking.

Nel novero di queste piattaforme po-

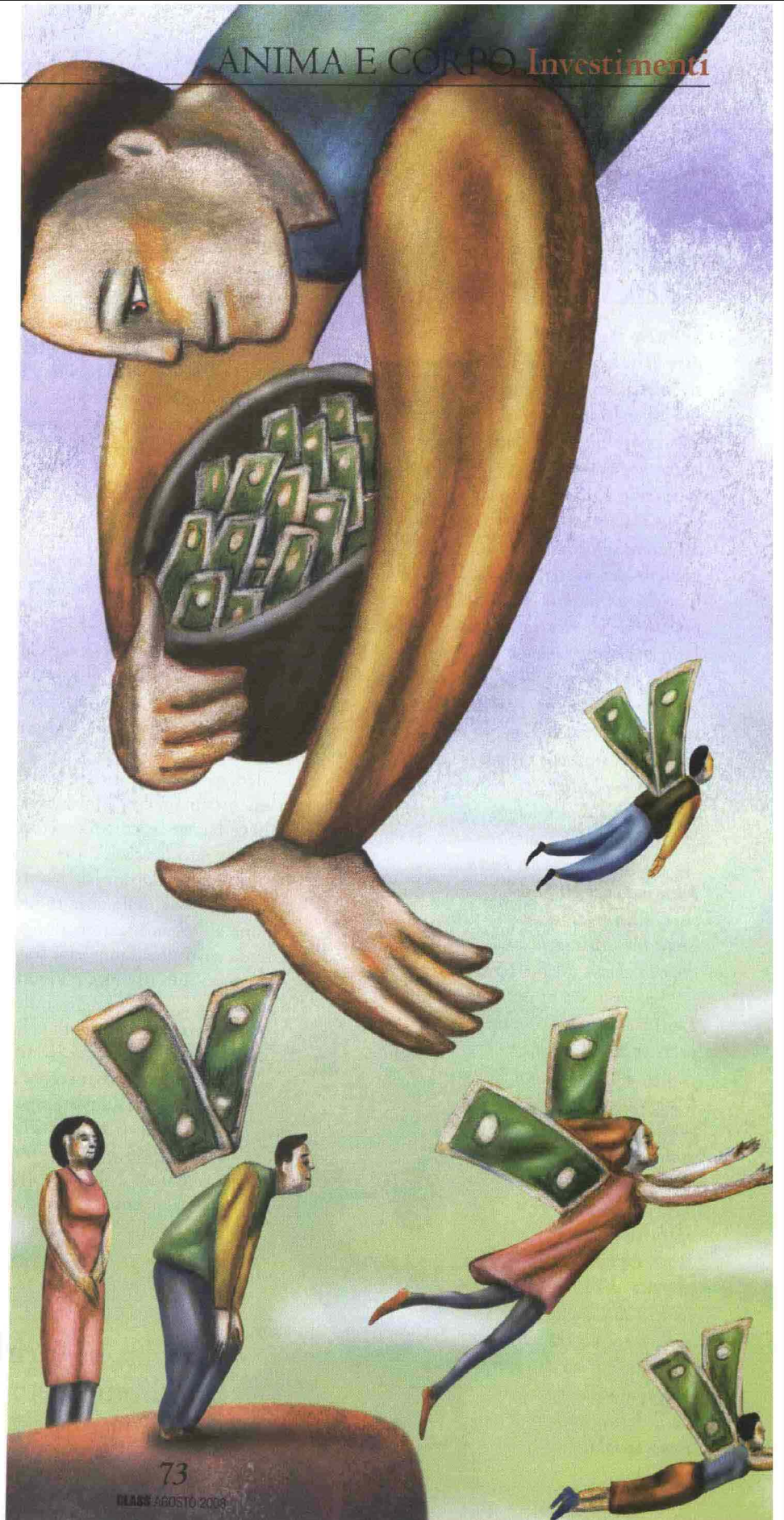


ANIMA E CORPO. *Investimenti*

*Nella pagina accanto, da sinistra, Carlo Alberto Carnevale, docente di strategia all'Università Bocconi; Carlo Murolo, responsabile financial services Italia di Deloitte Consulting.*

trebbero rientrare anche quelle organizzate dalle banche per fare fronte all'emergente fenomeno del social lending, ma si tratta, a detta di Carlo Murolo, responsabile financial services Italia di Deloitte Consulting, di «una previsione aggressiva». «Quel che è certo», sostiene, «è che il fenomeno stimolerà cambiamenti radicali nell'organizzazione delle banche. Le più illuminate hanno ormai capito che la figura del cliente passivo è in via di estinzione e si stanno muovendo verso il servizio alle community. È il caso di Banca Prossima, del gruppo Intesa Sanpaolo, che offre finanziamenti al non-profit. L'utilizzo di tecnologie Web 2.0 va incontro alle esigenze di trasparenza e di partecipazione di un numero crescente di clienti di qualità». Persone con una forte familiarità con il mondo digitale, abituata a muoversi nelle logiche dei social network e che, in molti casi, essendo rimasta scottata nel recente passato da investimenti finanziari consigliati dalle banche, ha il dente avvelenato e una nuova percezione comparativa del rischio del social lending. Michael Hulme e Colette

A. RUSGGERI / CORBIS





## LAUREA O AUTO NUOVA. CHIEDETE E VI SARÀ DATO

Se è vero che la segmentazione è un indice di salute per un settore, allora il social lending sta benissimo. In rete, infatti, esistono imprese specializzate nel servire nicchie di pubblico con esigenze particolari. L'immane miliardario Richard Branson ha acquisito, e trasformato in VirginMoney, un operatore specializzato nella formalizzazione dei prestiti all'interno delle famiglie americane. Se uno dei motivi più diffusi di ricorso ai prestiti, negli Usa, è il finanziamento degli studi, ecco che, negli ultimi mesi, sono nate due piattaforme peer-to-peer specializzate, Fynanz e GreenNote. LendingClub, invece, si caratterizza per la familiarità dei suoi utilizzatori con gli strumenti della condivisione su internet, dal momento che è nato come un servizio sul social network Facebook. Kiva, nata nel 2005 a San Francisco, è un'organizzazione non-profit che utilizza il social lending in chiave di microcredito per i paesi in via di sviluppo. Utilizza la logica peer-to-peer anche MyFreeImplants, un sito che, con lo slogan «aiuta la ragazza dei tuoi sogni a realizzare il suo sogno», raccoglie denaro per finanziare operazioni di plastica soprattutto al seno. L'aspetto del sito è quello delle terze pagine dei tabloid inglesi, ma dietro a questa dubbia apparenza la logica economica è inattaccabile.



Wright, in un'edizione del Social Futures Observatory incentrata sul social lending, sostengono che le tre caratteristiche degli utenti sono la competenza nell'uso della rete, una cultura finanziaria avanzata e una certa propensione al rischio, oltre a una visione decisamente negativa del sistema bancario. Secondo una rilevazione di Javelin Research, tutto ciò significa che gli utilizzatori ottimali del prestito peer-to-peer sono giovani (25-34 anni) e benestanti (reddito al di sopra dei 150mila dollari annui). Un popolare blog finanziario britannico, MoneySavingExpert, allarga l'utenza potenziale, consigliando il social lending in ottica di diversificazione del portafoglio anche a chi guadagna più di 40mila euro.

Nel calcolare il ritorno rispetto ad altri strumenti finanziari, l'investitore italiano deve tenere in considerazione il trattamento fiscale. A fine marzo, il blog di Zopa.it ha chiarito che l'Agenzia delle entrate impone all'organizzazione di agire da sostituto d'imposta, trattando una ritenuta d'acconto del 12,5% sugli interessi, che dovranno però finire nella dichiarazione dei redditi ed essere tassati secondo la propria aliquota marginale. I siti si finanziano attraverso piccole commissioni e alcune quote fisse, a carico di prestatori e richiedenti.

*Sotto, Elena Santarelli, 27 anni, modella e attrice. Alcuni siti di social lending sono specializzati in prestiti alle famiglie, al settore non-profit o agli utenti di Facebook.*

Gli operatori di social lending sostengono, comunque, che il rischio sia limitato proprio dalla logica di community che li contraddistingue. Se i siti europei, caratterizzati da un'istruttoria preventiva che, in alcuni casi, porta a rifiutare anche il 70% delle richieste, dichiarano tassi di default intorno allo 0,3-0,4%, quelli americani, con un approccio che demanda quasi totalmente la valutazione al mercato, registrano tassi dieci volte più alti. Per minimizzare il rischio, il prestatore dovrebbe sempre suddividere il denaro investito su prestiti numerosi. Zopa, definito un sistema di social lending indiretto, alloca automaticamente il denaro dei prestatori tra almeno 50 richiedenti che offrono condizioni compatibili con quelle richieste dall'investitore.

«Il grande pregio del social lending è la trasparenza», afferma Carlo Alberto Carnevale, docente di strategia all'Università Bocconi. «Sono gli utenti a scegliere come e a chi concedere un prestito. Mille istruttorie superficiali finiscono sempre per essere più accurate dell'unica istruttoria approfondita che potrebbe svolgere una banca. Inoltre, con questo sistema, ogni pagamento di una rata è un'informazione aggiuntiva che viene resa pubblica, e non occultata. Se, poi, così si fanno rientrare nel circuito dei prestiti, a tassi che tengano conto dei rischi, si svolge anche un'importante funzione di inclusione». La pressione sociale fa la differenza con la prassi di offrire (o chiedere) soldi a uno sconosciuto.

**In Italia, nel primo anno, sono stati erogati 2 milioni di euro. Negli Usa il 2007 si è chiuso con prestiti per 647 mln di dollari**