

Dalla crisi una spinta ai prestiti peer-to-peer

È boom dei siti web che consentono lo scambio di capitali tra privati. Per i leader di mercato italiano Boober e **Zopa**: «Il business è in crescita ma peggiora la qualità del credito»

ANDREA FIORINI

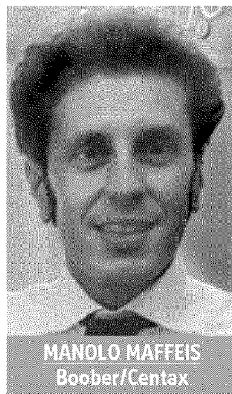
La crisi dà una mano ai prestiti *peer-to-peer*, ovvero il business dei prestiti online tra privati. Uno strumento che ha ricevuto linfa vitale dalla sfiducia generalizzata verso le banche e dalla contestuale difficoltà di ottenere prestiti dai canali di credito tradizionali. A dimostrarlo sono le due realtà italiane più attive del settore, Boober e **Zopa**, che offrono piattaforme web in grado di far incontrare (senza intermediari) richieste e offerte di piccoli importi e che rispetto a settembre dichiarano crescite a due cifre percentuali: «Il momento difficile dei mercati - conferma Manolo Maffei, direttore generale di Centax, società a cui fanno capo il marchio e il sito Boober.it - ha dato un certo beneficio all'attività. Le visite al nostro sito sono aumentate del 20-30%, così come le registrazioni; le accettazioni di richieste di prestiti sono altresì aumentate del 50-60%». Una crescita registrata anche da **Zopa**, licenziataria italiana dell'omonimo marchio inglese: «Il traffico sul sito **Zopa.it** - afferma il responsabile marketing Carlo Vitali - da settembre ha avuto un picco del 50%, mentre le iscrizioni sono cresciute del 60%».

Diverso è il discorso quando si parla dell'andamento delle conclusioni degli accordi e della qualità del credito. Nel primo caso, infatti, sembra che per entrambe le società il dato non superi un incremento del 15-20% da fine estate a oggi, per un totale che per **Zopa** è di circa 700 stipule da inizio anno. «Il numero di coloro che hanno avuto problemi con i normali canali di credito e che si rivolgono a noi è aumentato molto - spiega poi Maffei - per cui la qualità del credito è peggiorata; per tale motivo prima

di accettare richieste svolgiamo accertamenti sul merito di credito e attribuiamo ai richiedenti un rating. Questo peggioramento è da attribuire soprattutto al fatto che le banche sono molto più prudenti di prima nel concedere prestiti. Poi c'è anche chi pensa, sbagliando, che sul web i controlli siano più facili da superare». «Da noi - aggiunge Vitali - solo 40 richieste su 100 vengono approvate. Il resto viene scartato per mancanza di requisiti».

Ed è proprio l'incremento degli «scarti» che sembra tener bassa la crescita delle stipule rispetto al dato su registrazioni e visite ai siti web. Ma alcune iniziative collaterali contribuiscono a migliorare la qualità del credito. Tra queste se ne segnalano due: 1) la community dei prestatori di Boober (Boober watch, indipendente dalla società), che aiuta i richiedenti a presentare proposte compatibili con i requisiti richiesti dalla piattaforma, oppure l'introduzione da parte di **Zopa** di un nuovo mercato (durata dei prestiti a 48 mesi, accanto a 12, 24 e 36 mesi) che consente

rate di rimborso di importo minore a parità di capitale richiesto; 2) il nuovo mercato per prestatori, che possono scambiarsi delle stipule per rientrare così dei capitali offerti, ovviamente pagando un pegno: 15 euro più lo 0,8% dell'ammontare da disinvestire. Ma è davvero conveniente chiedere e offrire prestiti online a privati? Al 12 novembre Boober indicava i seguenti dati: tasso medio dei prestiti 10,35%, tasso massimo registrato 16%, tasso minimo 5,50%, con una durata media di rimborso di circa 33 mesi. Per **Zopa** il tasso varia a seconda del rating assegnato che può variare come A+, A, B e C). Attualmente il taeg a 12 mesi è rispettivamente del 5,9%, 7,5%, 9,3% e 11,4%.



MANOLO MAFFEIS
Boober/Centax