

IL DENARO VIAGGIA SUL WEB
Le schermate dei siti europei Zopa (Italia e Gran Bretagna), Boober (Italia e Paesi Bassi) e Smava (Germania).



CREDITO AL CONSUMO

LA LIQUIDITÀ VIAGGIA ONLINE

La crisi dei mutui «subprime» dà una mano alle comunità virtuali di prestiti tra privati via internet. Che iniziano a replicare i meccanismi delle banche. Come la cessione dei finanziamenti.

di Sandra Riccio

In America stanno diventando la panacea per coloro che non hanno abbastanza credenziali per un prestito tradizionale in banca. In Europa, Italia in testa, sono un'alternativa valida e a basso costo al credito al consumo. Con numeri da fenomeno internet.

I siti di *social lending*, ovvero prestiti tra comunità di privati, sono tra i pochi beneficiari della crisi di liquidità innescata dai mutui «subprime». Perché in questo settore la flessione non si sente, anzi. E si scopre che sempre più italiani vanno a cercare online i prestiti per pagare l'auto nuova, per affrontare una spesa imprevista o, magari, per saldare un vecchio debito. La prova è nei numeri: a soli sei mesi dal via di queste attività in Italia, con il lancio dei siti **Zopa.it** (www.zopa.it) e **Boober.it** (www.boober.it), il mercato si è mostrato più reattivo anche di quello inglese (vedere grafico a fianco).

Tanto che il *social lending* sta diventando un fenomeno che fa gola anche agli istituti di credito tradizionali. Infatti, basta fare una semplice ricerca su Google, digitando le parole chiave «*social lending*», per essere rimandati

a siti che confrontano prestiti tradizionali offerti da banche e società di credito al consumo.

Insomma, la rete funziona anche come strumento di marketing e di difesa per catturare clienti che sono a caccia di prestiti e che sempre più spesso usa-

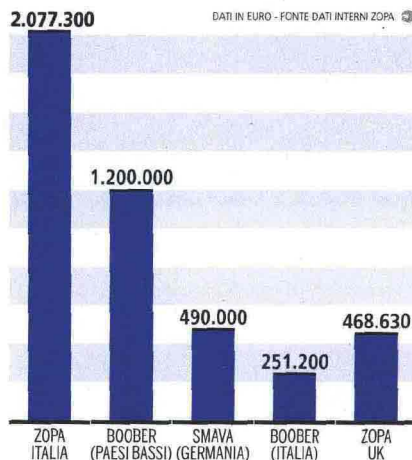
no internet. Ma altrettanto rapidamente i *social lender* replicano il modello bancario, mutuando servizi come la cessione del credito.

RENDIMENTO OLTRE IL 7%. Un esempio viene dal leader del mercato virtuale dei prestiti tra privati **Zopa.it**, che significa Zona di possibile accordo. La comunità è fatta dai «richiedenti», vale a dire chi chiede un prestito da 1.500 a 15 mila euro, e dai «prestatori», ovvero chi investe prestando ad altri dai 100 ai 50 mila euro. Ebbene, a soli sei mesi dallo sbarco sul mercato italiano, **Zopa.it** ha intermediato oltre 2 milioni di euro che i membri della sua comunità si sono scambiati direttamente sul web. Gli iscritti sono oltre 23 mila e in questo modo ne fanno la realtà che in Europa è cresciuta in assoluto di più nei primi sei mesi di vita.

La performance di crescita batte addirittura quella messa a segno nello stesso arco di tempo dai cugini britannici di **Zopa.com**, che sono stati gli inventori della prima community di questo tipo nel Regno Unito nel marzo del 2005. Ma **Zopa.it** non si ferma e scommette sul

ITALIA BATTE RESTO D'EUROPA

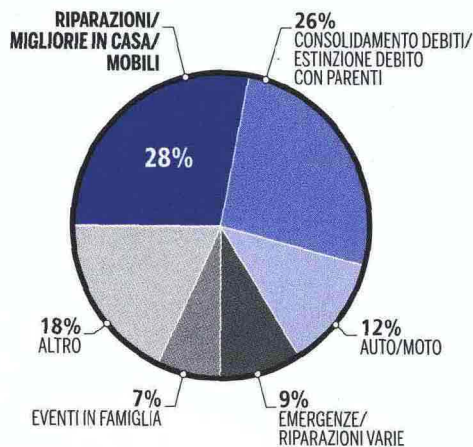
Nei primi sei mesi dall'inizio dell'attività, il mercato italiano è cresciuto più che nel resto d'Europa.





LA CASA RESTA IL BISOGNO PRIMARIO

La maggior parte dei prestiti online riguarda la casa (ristrutturazioni e mobili), ma anche il consolidamento dei debiti con banche o parenti ha un peso rilevante.



REA
 FONTE DATI INTERNI ZOPA

raddoppio entro fine anno. «In base agli ottimi risultati che abbiamo ottenuto in questi primi mesi di apertura della community contiamo di arrivare a quota 5 milioni di euro scambiati direttamente tra gli utenti della nostra community tra la fine del 2008 e le prime settimane del

2009» dice a *Economy* Maurizio Sella, amministratore delegato di Zopa Italia.

Ad attrarre gli internauti sono i tassi decisamente competitivi, che piacciono sia a chi presta sia a chi è a caccia di liquidità: i «prestatori» hanno ottenuto un rendimento medio del 7,66% e il tas-

so medio (Taeg) dei prestiti erogati è stato del 9,45%, contro un tasso medio del 16,77% che si registra per importi inferiori ai 5 mila euro erogati da finanziarie, in base ai dati di Banca d'Italia.

E per invogliare chi presta denaro Zopa ha sviluppato il nuovo servizio RientroRapido, con cui i «prestatori» che hanno bisogno di rientrare velocemente in possesso del denaro erogato possono farlo. Il funzionamento è semplice: si può riavere immediatamente indietro il proprio denaro, cedendo il credito ad altri «prestatori» attivi nella community. Il meccanismo, però, ricalca pericolosamente quello adottato dalle banche con le cartolarizzazioni, che hanno poi innescato i problemi legati ai mutui «subprime».

Anche in questo caso è la community a stabilire la possibilità di cedere un prestito. Infatti, perché il meccanismo di cartolarizzazione tra privati vada in porto deve esserci un'offerta da parte di un altro «prestatore», compatibile per classe di merito creditizio, durata e tasso del credito che vuole essere ceduto. Altrimenti, non se ne fa nulla.