

Sotto la lente



26

Mentre i mercati faticano a riprendersi dalla crisi, cresce in Italia il social lending, la nuova forma di prestito tra privati che aggira il sistema delle banche

di Paolo Tosatti

Mentre la finanza tradizionale va giù, il social lending decolla. Nei giorni successivi al Lunedì nero delle Borse mondiali, lo scorso 6 ottobre, il sito di Zopa.it, la prima community di prestiti tra privati in Italia, ha registrato una media di 2.500 visite al giorno, con un incremento del 50% rispetto ai 10 giorni precedenti e un aumento delle iscrizioni del 65%.

Un sistema alternativo

Tagliando fuori banche e finanziarie il social lending consente di prestarsi denaro direttamente tra privati. La community di Zopa (che sta per Zona di possibile accordo) è fatta da richiedenti e prestatori, che interagendo direttamente tra loro determinano i tassi. La società Zopa.it ha solo un ruolo di facilitatore: crea il mercato e ne fissa le regole, assicura l'efficienza e la funzionalità del sistema, valuta l'affidabilità creditizia dei richiedenti, gestisce le transazioni tra le parti e suddivide sempre l'importo prestato tra 50 diversi richiedenti per minimizzare il rischio dei prestatori. "In questo momento di

stretta creditizia esiste per le persone la necessità di ottenere denaro non in astratto, tramite titoli e azioni, ma in modo concreto - spiega Carlo Vitali, marketing manager di Zopa.it -. Molti hanno finalmente scoperto che esiste la possibilità di aggirare il sistema tradizionale, basato sugli istituti di credito, ottenendo direttamente denaro da persone come loro". In un momento in cui tutti gli esperti parlano di ritorno all'economia reale, il social lending rende possibile esattamente questo: "Con la nascita di Zopa.it abbiamo cercato di ridare un volto umano alla finanza personale, tornando a legarla direttamente ai progetti e ai bisogni delle persone e operando con la massima trasparenza verso tutti", prosegue Vitali.

Grande flessibilità

Con un Tug medio del 9,5% per i richiedenti, il successo dei *people assets* continua a sbaragliare gli intermediari tradizionali. Per i prestatori il rendimento lordo medio è pari al 7,7%. E l'80% di loro si attesta all'interno di una forbice che va dal 6,5 all'8,4%. I 100 prestatori che nella community riescono a ottenere il rendimento migliore si posizionano intorno all'11%. "Uno dei nostri punti di forza è la grande elasticità del sistema di prestito - sottolinea il marketing



manager». Se ad esempio un nostro cliente che ha prestato soldi si trova ad affrontare un'urgenza e ha bisogno nell'immediato di liquidità, non dovrà aspettare il rientro dell'ultima rata per disporre del capitale, perché in qualunque momento potrà vendere i suoi crediti in essere. Questa elasticità è particolarmente necessaria in momenti di stretta creditizia come quello che stiamo affrontando».

Come funziona

Il sistema di Zopa si basa in pratica su una "borsa" dove si incontrano due tipologie di persone: chi vuole prestare denaro e chi ha bisogno di un prestito. Il prestatore può concedere da 100 a 50.000 euro, e il prestito può durare da 12 a 36 mesi. È lui stesso che indica il tasso desidera ottenere: in questo momento il tasso di rendimento al lordo delle tasse si aggira intorno al 7%. Il richiedente può invece chiedere un prestito che va da 1.500 a 15.000 euro. In questo caso il tasso e l'importo della rata variano a seconda della classe in cui si viene collocati. «Abbiamo quattro classi, che vanno da A+ a C, dalla più alla meno affidabile spiega ancora Vitali». Quando viene presentata una richiesta di prestito, il richiedente viene collocato in uno di questi quattro gruppi, in base a quanto dichiara relativamente al suo stato patrimoniale, al suo lavoro, al suo reddito. Ovviamente per offrire maggiori garanzie ai clienti non ci basiamo esclusivamente sulle loro dichiarazioni, ma interroghiamo anche una banca dati esterna, in modo da conoscere la loro storia creditizia». La risposta alla domanda di prestito è immediata: il tempo di registrarsi, di inoltrare la richiesta e subito si può verificare sullo schermo se c'è disponibilità e in quale classe si viene collocati. Sul sito è inoltre possibile ottenere immediatamente una simulazione virtuale delle rate e dei costi connessi. «A questo punto la persona è libera di accettare o meno la proposta. Se accetta, riceve via e-mail un contratto che la impegna a ripagare il prestito ottenuto - prosegue Vitali -. L'accordo intercorre tra Zopa e l'utente e non tra prestatore e richiedente. Sempre per offrire maggiori garanzie, è necessario produrre una documentazione: fotocopia della carta d'identità e del codice fiscale, ultimi buste paga in caso di lavoratore dipendente, i più recenti movimenti bancari, domiciliazione delle bollette e altro. Questi documenti possono essere inviati per posta, via fax o anche in formato elettronico, tramite una scansione. Infine chiediamo di effettuare un bonifico di riconoscimento di un centesimo per un ulteriore controllo». terminate le verifiche, nel giro di 48 ore si ottiene una risposta definitiva. Se positiva, si riceve un'ultima e-mail con un codice pin che consente di accedere al sito per ricevere il bonifico. Il prestito sarà poi ripagato con rate mensili, composte da una quota di interessi e una di capitale. È possibile estinguerlo in ogni momento, senza pagare alcuna penale.

Costi e benefici

Zopa ottiene una commissione su ogni prestito erogato: si parte dallo 0,5% per la classe A+ e si aumenta di mezzo punto per ogni categoria successiva, fino ad arrivare al 2% per la C. Inoltre c'è una spesa fissa di 10 euro l'anno per la gestione del prestito. Per i prestatori invece c'è un costo pari all'1% delle somme concesse.

Ma cosa succede se non si riesce a ripagare un prestito contratto in questo modo? «Il nostro sistema offre innanzitutto



Sotto la lente

27

una garanzia implicita, applicando un tasso di insolvenza standard alle diverse categorie di richiedenti: si va dallo 0,6% per i più sicuri al 3,1% per i meno certi. Se un prestatore dichiara di voler concedere una somma al tasso del 6%, al richiedente l'offerta arriva già maggiorata del tasso di insolvenza standard, quindi con un tasso effettivo che va dal 6,6 al 9,1%. A fronte di questa garanzia, i casi di insolvenza vengono trattati con le tradizionali tecniche di recupero credito, che sono ovviamente a carico della nostra società. C'è da dire che fino ad oggi non abbiamo avuto nessun caso, ma è anche vero che siamo attivi da troppo poco tempo per avere un quadro oggettivo». In Inghilterra, dove il sistema è attivo già da 3 anni, la percentuale di insolvenza è dello 0,2%. «Visti gli ottimi risultati - conclude Vitali - stiamo lavorando per espandere il sistema: allongeremo la durata dei prestiti a 48 mesi, proprio per consentire a chi ha necessità di denaro di ottenerlo senza affrontare una rata mensile eccessivamente onerosa».

