

**SERVIZI FINANZIARI DOPO ZOPA ARRIVA ANCHE BOOBER**

# Il prestito va in P2P

www.ecostampa.it

**L'**Italia si è scoperta all'avanguardia per i servizi che gestiscono prestiti peer to peer (da persona a persona): nelle scorse settimane sono arrivate in contemporanea le versioni nostrane di Zopa e Boober. Servizi nati rispettivamente nel Regno Unito e in Olanda. Boober ha scelto l'Italia come primo Paese dove espandersi, dopo quello di origine; Zopa invece sbarca da noi e in contemporanea negli Stati Uniti, mentre prima era solo nel Regno Unito.

L'Italia si rivela insomma una meta privilegiata; tanto più che questi due sono gli unici, in Europa (mentre negli Stati Uniti il mercato è soprattutto di Prosper). Il motivo è che «l'Italia è un mercato con grossi margini per questi servizi, dato che nei prestiti bancari vige una forte differenza tra tassi attivi e passivi, com'è noto», spiega Vittorio Levi, amministratore delegato di Centax, che gestisce il servizio di Boober in Italia. Centax da 20 anni offre servizi e valutazioni finanziari (5,6 milioni di euro di fatturato).

Servizi come Prosper, Zopa e Boober hanno un aspetto comune: fanno da mediatori tra chi presta e chi riceve denaro. In entrambi i casi sono normali utenti. I servizi si sostituiscono così

alle banche, di solito riuscendo a offrire tassi migliori di quelli normali. Zopa nel Regno Unito si vanta di riuscire a concedere, in media, tassi del 45% più alti per i creditori e del 30% più bassi per i debitori. Nel Regno Unito ha coinvolto 180mila utenti circa, con un volume di prestiti di 16 milioni di sterline. Zopa Italia ha a oggi, a un mese dal lancio, oltre settemila iscritti, ha approvato prestiti per oltre 110mila euro, di cui 15mila già erogati. È amministrata da Maurizio Sella, lontano parente della famiglia proprietaria di Banca Sella ed ex direttore generale della Julius Bär

Creval Private Banking. «In un mese abbiamo erogato 15mila euro, con un tasso medio attivo del 7 per cento e dal 6 al 12 per cento per quello passivo. Abbiamo 500 utenti registrati», dice Levi. Entrambi i servizi permettono al prestatore di offrire massimo 50mila euro l'anno, sempre suddivisi tra più richiedenti. Il tasso passivo e i costi di commissione che paga il richiedente dipendono, sia con Zopa sia con Boober, dalla sua affidabilità (valutata secondo i classici parametri di merito creditizio usati dalle banche).

I due si differenziano in molti aspet-

ti. Zopa.it ora è solo su invito e gestisce in modo più automatico il prestito, rispetto a Boober. Prima raccoglie denaro dagli utenti (in Italia ha raggiunto quota un milione di euro), che indicano un tasso medio desiderato; suddivide quindi l'importo tra diversi richiedenti. Boober invece è più simile a Prosper: crea un rapporto più personale tra debitore e creditore. Pubblica infatti un elenco di richieste di prestiti (vi si trova a volte la foto del richiedente e il motivo); i prestatori lo consultano e scelgono a quali offrire denaro. Ne deriva una regola comune a questi servizi: i

prestatore possono ottenere tassi più alti se accettano un maggiore rischio di insolvenza da parte del richiedente. Si noti che i servizi non garantiscono il capitale investito.

L'idea è che resteranno una nicchia, per quanto interessante, ancora per molto tempo: «Fra tre-cinque anni contiamo di prendere lo 0,5 per cento del mercato dei prestiti personali, che vale 15 miliardi di euro in Italia», dice Vitali. Zopa Italia conta di toccare quota 170mila utenti attivi in tre anni e di raggiungere il break even fra quattro.

**ALESSANDRO LONGO**

**All'avanguardia.** L'Italia si sta rivelando un mercato di primaria importanza per i servizi internet di prestiti peer-to-peer: nel Paese sono sbarcati i due maggiori siti, Zopa e Boober