

# Ora il prestito si fa peer-to-peer

*Tu hai i soldi, io ne ho bisogno: su Internet per evitare la banca*

## Tassi vantaggiosi e un sito che fa incontrare domanda e offerta

È l'ultima frontiera dei prestiti personali. Se dovete ristrutturare casa, cambiare l'auto, acquistare un televisore o sostenere una spesa imprevista, e non avete i soldi, l'alternativa agli istituti di credito e alle finanziarie tradizionali passa attraverso Internet. Sono i prestiti peer-to-peer, una sorta di rivoluzione della finanza dal basso, in cui risparmiatori che hanno capitali da investire possono prestarli a chi ne ha bisogno, riducendo all'osso l'ordinaria attività di intermediazione, con il vantaggio di tassi di interesse migliori rispetto alle medie di mercato, sia per chi presta che per chi riceve. È la piattaforma Zopa.it, che sta per "Zona di possibile accordo", ed è la più popolare tra quelle in Italia.

MORANDINI a pagina 11



# Il prestito? Online e fai da te

*Boom del "peer-to-peer" che taglia l'intermediazione bancaria  
La piattaforma **Zopa.it** permette lo scambio personale di soldi*

di Manolo Morandini

**È** l'ultima frontiera dei prestiti personali. Se dovete ristrutturare casa, cambiare l'auto, acquistare un televisore o sostenere una spesa imprevista, e non avete i soldi, l'alternativa agli istituti di credito e alle finanziarie tradizionali passa attraverso internet. Sono i prestiti peer-to-peer, una sorta di rivoluzione della finanza dal basso, in cui risparmiatori che hanno capitali da investire possono prestarli a chi ne ha bisogno, riducendo all'osso l'ordinaria attività di intermediazione, con il vantaggio di tassi di interesse migliori rispetto alle medie di mercato, sia per chi presta che per chi riceve.

In pratica, è l'evoluzione del classico prestito sociale: se non hai i soldi, li chiedi a un parente, a un amico o alle persone che conosci. Il principio è lo stesso, solo che in questo caso le persone che si scambiano denaro non si conoscono tra loro. A farle incontrare da oltre un anno è la piattaforma **Zopa.it**, che sta per "Zona di possibile accordo", ed è la più popolare tra quelle in Italia. Una goccia nel mare del credito al consu-

mo, 4 milioni i prestiti erogati a fronte di un mercato che vale 60 miliardi di euro. Il tasso medio spuntato dai prestatori su **Zopa** è pari al 7,70% lordo. Invece, sul prestito il Teag medio è del 9,60% contro una media di mercato del 16,89%. Gli aspetti negativi sono legati al rischio di insolvenza del debitore.

**Come funziona.** Il primo passo è iscriversi sul sito ([www.zopa.it](http://www.zopa.it)) come Prestatore o Richiedente, scegliendo un nickname e una password, ma occorre essere maggiorenni, residenti in Italia e disporre di un conto bancario o postale. Il richiedente deve dimostrare di avere un reddito da lavoro dipendente (anche a tempo determinato) o con un contratto di formazione, autonomo, atipico o da pensione. Inserita la somma desiderata, compresa tra 1.500 e 15mila euro e la durata del prestito (12, 24, 36 e 48 mesi), in base ai dati personali e reddituali forniti e a un controllo online sulla sua situazione creditizia, **Zopa** stabilisce l'affidabilità: più si è solvibili, minore sarà il tasso a debito. Dall'altra parte chi vuole prestare, può optare per una somma minima di 100 euro, il massimo è 50mila, stabilire il

tasso di remunerazione e il tempo per la restituzione. Il sistema posizionerà l'offerta sui mercati di **Zopa.it** frazionando l'importo in media su 50 diversi richiedenti, per minimizzare il rischio. C'è un guadagno anche per **Zopa**, che addebita una percentuale dallo 0,5 all'1,5 sull'importo dato in prestito o ottenuto.

**Chi l'ha provato.** «Non avendo i soldi per acquistare del software per la mia attività di geometra, ho provato a chiedere un prestito a **Zopa**: 1.500 euro che sto rimborsando in 12 mesi con un Taeg del 7,2% contro un valore medio che avevo riscontrato sul mercato tradizionale del 16%. - racconta Matteo, pistoiese 34 anni - Ho 50 creditori che conosco con il loro nickname, alcuni mi hanno finanziato per 10 euro. L'istruttoria per l'accensione del prestito è durata una decina di giorni, ma è stato sufficiente inviare la documentazione via fax e e-mail, avuto il via libera la somma mi è stata accreditata sul conto corrente e il rimborso lo faccio tramite addebito sullo stesso».

Invece, il livornese Gaetano, studente lavoratore di 28 anni, ha acceso un prestito per acqui-

stare un computer: 1.500 euro da rimborsare in 24 mesi. «Non ho un reddito fisso. — dice — Faccio un lavoro stagionale estivo stabile, cioè presso la stessa ditta da diversi anni. Ho inviato i Cud degli ultimi quattro anni e copia della mia dichiarazione dei redditi. I tempi di risposta sono stati quelli di una finanziaria, ma ho spuntato un tasso più conveniente e faccio guadagnare delle persone in carne e ossa». Nei momenti più neri del credit crunch il sito di **Zopa.it** è stato letteralmente preso d'assalto: nei dieci giorni che hanno seguito il lunedì nero delle Borse mondiali (6 ottobre) si è registrato un incremento del 50% delle visite.

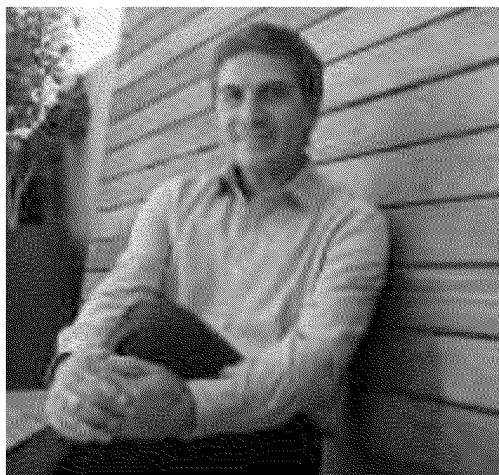
«Manca il rapporto faccia a faccia con l'operatore, ma gli esempi di quanto non sia essenziale per un buon investimento sotto gli occhi di tutti. — dice Stefano, 29 anni, Pisa, imprenditore informatico — Lo scoglio per la diffusione di **Zopa** è la necessità di un'alfabetizzazione informatica».

Un circuito conveniente e alternativo per Giampiero, medico 55 anni di Massa Carrara: «L'ho scelto in alternativa ad altre forme di investimento. — sostiene Giampiero - Mi piace l'idea di prestare a costi non elevati senza rimetterci del mio».

## CREDITO AL CONSUMO

*Tassi molto più favorevoli rispetto alle medie di mercato. Il rischio della insolvenza di chi contrae il debito*

Carlo Vitali,  
marketing  
manager di  
[Zopa.it](http://Zopa.it)



**L**a Zona di Possibile Accordo è un concetto molto antico in economia. È il punto in cui due negozianti raggiungono un equilibrio e stringono l'accordo. Zopa.it opera in Italia in virtù di un accordo di franchising con **Zopa** Ltd, l'azienda che ha sviluppato il modello in Inghilterra nel 2005.

«Lavorare con severità nella concessione del prestito, ogni 10 richieste solo 3 vanno a buon fine. — spiega Carlo Vitali, marketing manager Zopa.it - Solo questo ci consente di ottenere fiducia nella community». E aggiun-

Prima motivazione: la casa  
**Toscana quinta regione come numero di utenti**

ge: «A fronte di un tasso medio di insolvenza in Italia del 4,5% su 750 prestiti fatti, per adesso abbiamo 13 persone che sono in ritardo nel rimborso, per cui da qui a dichiararle insolventi il percorso è lungo. Abbiamo anche un servizio di recupero credito

in caso di necessità».

In Toscana, dopo le spese per l'abitazione, la seconda motivazione per la richiesta del prestito è il consolidamento di debiti. Firenze è al quinto posto per numero di utenti registrati su Zopa.it dopo Roma, Milano, Torino e Bologna. L'altra città toscana è Livorno in 22esima posizione, seguono Arezzo (26), Pisa (36), Lucca (38), Viareggio (42). Nel complesso la Toscana è la quinta regione, dietro a Lombardia, Lazio, Piemonte e Veneto, per numero di utenti.

M.M.

