

**PRESTITI.** Fa proseliti anche in Italia il credito peer to peer

# QUANDO LA RETE SFIDA IL MATERASSO

Da privato a privato. Con tassi contenuti e senza costi di intermediazione. I pionieri di **Zopa** ci raccontano come funziona (e come cresce) il social lending di **Daniele Bettini**

**L**a grande abilità degli anglosassoni è quella di attualizzare antiche e intelligenti pratiche sfruttando le potenzialità della tecnologia. Già nel 1800, le Società di mutuo soccorso, senza saperlo, realizzavano il social lending o il prestito peer to peer (P2P), nient'altro che un prestito tra privati, cioè senza l'intermediazione delle banche e con il conseguente abbattimento dei costi di transazione.

E Internet in questo dimostra tutte le sue potenzialità di agorà democratica, allargando a dismisura il pubblico e rendendo globale quella che era una pratica strettamente locale.

E così, a dispetto del tanto temuto credit crunch, in Europa e in Italia prendono sempre più piede i siti sociali di intermediazione finanziaria (**Zopa.it** dal lunedì nero delle Borse ha registrato un incremento del 50% delle visite e un aumento del 65% delle iscrizioni rispetto ai dieci giorni precedenti), che connettono chi cerca rendimenti superiori a quelli di un normale conto corrente, assumendosi un certo rischio, a chi vuole prendere a prestito senza passare per le finanziarie o per le banche, per pagare tassi meno esosi o perché, per principio, non le ama.

«Non riusciamo a risolvere i problemi di chi ha una cattiva storia creditizia», spiega **Marco Vitali**, marketing manager di **Zopa** (Zona di possibile accordo), «ma andiamo incontro a chi spesso è rifiutato dalle banche e dalle finanziarie normali come per esempio i migranti che, come tutti, devono solo dimostrare la sostenibilità del prestito oltre al permesso di soggiorno in regola per tutta la durata del prestito stesso».

E i risultati a quanto pare sono ottimi, e non solo per la notevole inefficienza del

sistema creditizio italiano, rigido, ma soprattutto caro.

Aperto a tutti da gennaio 2008, la versione italiana del portale **Zopa** con i suoi 25.518 iscritti sta cercando di creare una vera e propria comunità concentrandosi su un pubblico relativamente giovane (il 32% va dai 25 ai 34 anni, mentre il 35% dai 35 ai 44) e puntando, oltre che sul passa parola, sul suo blog molto vario e frequentato. In tutto sono stati erogati 641 prestiti per un totale di 3.310.260 euro, con un tasso medio per i prestatori del 7,68% e del 9,35% per i debitori.

A stupire sono le aspettative di crescita: se fino ad oggi sono stati raccolti circa 5 milioni, per l'anno prossimo **Zopa** punta a quintuplicare la somma e raggiungere i 25 milioni. Prospettive davvero impressionanti, determinate, evidentemente, da una reale esigenza sul mercato del credito, e da una diffusa disillusione sul funzionamento delle banche tradizionali considerate inefficienti, care, ma soprattutto poco limpide.

Una volta scelto il tasso di interesse a cui si vuole prestare il denaro "investito", e il rischio che si vuole correre, il prestito viene spalmato su più debitori, per maggiore sicurezza, ognuno dei quali riceve un piccola parte del nostro denaro. È proprio questo il motivo per cui per **Zopa** è indispensabile crescere: oggi infatti sono assegnati prestiti fino a 15mila euro, ma per raggiungere questa cifra ci vogliono almeno 1.500 che prestano 10 euro, in caso contrario il denaro potrebbe restare fermo in attesa del raggiungimento della cifra richiesta dal prestatore, abbattendo notevolmente i tassi di rendimento.

Purtroppo non esistono statistiche relative alle insolvenze, è ancora troppo presto, ma finora i ritardi sono stati solo 6 su

641 prestiti; è invece molto più interessante notare quale sia la principale finalità del prestito: bene, il 30% degli utenti utilizza i soldi ricevuti per consolidare altri debiti e ottenerne così uno solo ad un tasso migliore.

È un dato che può spiegare perché banche tradizionali, ma soprattutto online, si stiano interessando a questo mercato, che oltre a **Zopa** vede già un altro operatore, **Booper.it** (no banks, better deals), più piccolo ma anch'esso in crescita. Di queste esperienze colpisce molto la necessità di ricostruire una comunità: nel momento in cui i paracadute sociali vengono meno, sembra che la "società civile" si stia organizzando, rielaborando nella modernità intelligenti pratiche del passato, e così non stupiscono le interconnessioni con iniziative simili tra loro nella filosofia.

**Zopa** sta infatti organizzando partnership con iniziative di Carsharing, ha partecipato alla fiera "Fa' la cosa giusta", e ha promosso il microcredito di **Kiva.org** nell'ottica di ampliare gli utenti smarcandosi dal marketing tradizionale.

Ad oggi, poi, ha dimostrato un tasso di innovazione molto elevato, aggiungendo a soli 8 mesi dall'apertura alcuni servizi utili: "Rientro Rapido" dà ai prestatori la possibilità di rientrare immediatamente dal proprio prestito vendendo il proprio credito, mentre "Rata Protetta" permette ai debitori di assicurarsi in modo da poter onorare il debito in caso di licenziamento, malattia o morte.

Un'iniziativa, che non solo offre possibilità di guadagno, ma svolge anche un compito educativo, spingendo gli utenti a conoscere meglio i meccanismi della finanza e tentando di riallacciare i fili di una comunità piuttosto slegata.

Per approfondimenti: [www.zopa.it](http://www.zopa.it)



**INNOVATORI.** Il team italiano del portale di prestiti peer to peer **Zopa**

## NEL DETTAGLIO

### ■ LE CLASSI DI RISCHIO.

Allo scopo di garantire i prestatori, **Zopa** e Booper, prima di accettare i richiedenti, ne analizzano a fondo la situazione finanziaria per stabilirne il grado di solvibilità. Questo vuol dire comportarsi esattamente come un'agenzia di rating e attribuire ad ogni richiedente una classe di credito: dalla AAA alla D per Booper, dalla A+ alla C per **Zopa**. Ognuna di queste classi corrisponde ad un tasso di rischio: tanto maggiore sarà l'affidabilità del richiedente, tanto minore sarà il tasso di interesse che riuscirà a spuntare, mentre a un tasso di rischio maggiore corrisponderà un tasso di interesse maggiore.

## SOTTO LALENTE

### ■ COSTI A CONFRONTO.

Analizzando i costi, esistono notevoli differenze tra i due principali siti italiani di social lending.

**Booper.it** richiede al prestatore una commissione pari al 10% degli interessi maturati in ciascun mese, più una quota annua di iscrizione di 9,95 euro, mentre al richiedente sono addebitati 19,95 euro per l'assegnazione della classe di rischio.

**Zopa** dal prestatore riceve invece una commissione annua pari all'1% della somma data in prestito e non ancora ripagata (non si pretende nulla per le somme non ancora prestate), mentre al richiedente toccano 10 euro per ogni anno di durata del finanziamento più una commissione sul valore totale del prestito calcolata in base alla classe di appartenenza (C 2%; B1,5%; A1%; A+0,5%).