

## Rivoluzione creditizia

## Ciao banca, mi finanzia sul web

Zopa e Boober portano in Italia il «social lending», il prestito tra privati cittadini

**C**hi su Internet riesce a comprare oggetti indispensabili a prezzi stracciati. E chi riesce a vendere l'impensabile a condizioni più che vantaggiose. L'ultima frontiera del commercio online, però, è il denaro stesso. Con il 2008 anche gli italiani hanno a disposizione ben due piattaforme web che consentono l'erogazione di prestiti fra privati. Banche marameo, insomma. Anche se è presto per dirlo.

Ti serve un finanziamento per la casa, l'università o le vacanze? Un'iscrizione a [www.boober.it](http://www.boober.it) o a [www.zopa.it](http://www.zopa.it) potrebbero realizzare il progetto a costi decisamente più contenuti (anche il 50% in meno) rispetto a quelli che si possono strappare da banche e finanziarie. Vuoi investire a tassi interessanti un po' di soldi e hai fiducia nel prossimo? Diventare finanziatore di Boober e Zopa oggi può rendere in media tra il 5 e l'8%. Ecco, in estrema sintesi, come funziona la versione web dell'antico «mutuo soccorso», social lending per gli anglosassoni.

Americani e inglesi lo fanno già da qualche anno: sui tre portali americani passano più di 100 milioni di dollari e Zopa.uk, la madre del nostro Zopa, vanta un discreto successo certificato da un tasso di insolvenza vicino allo zero dei debitori, contro il 2,25% medio rintracciabile sul mercato dei prestiti personali.

I due sfidanti italiani hanno raggiunto la settimana scorsa il traguardo del milione di euro ciascuno, spalmati tra diverse centinaia di iscritti. Un debutto significativo, in un mercato che cresce a tassi del 10-20%. Il credito al consumo vale 59 miliardi, mentre i prestiti personali oggi ammontano circa a 19.

A quali tassi per i debitori? Le finanziarie per cifre inferiori a 5 mila euro costano in media quasi il 17%. Con le banche va un po' meglio: 10,25%. Quel 5-8% visibile oggi sulle piattaforme web fa quindi ben sperare. Anche se, va detto, ci vorrà un po' di tempo per capire davvero quali sono i tassi (differenti a seconda dell'affidabilità del debitore) iniettati nel sistema dalle piattaforme web del prestito.

Come funzionano? E' tutto a portata di mouse. C'è un'iscrizione (che tutte e due i siti hanno abbonato ai primi prestatori) e una commissione sull'importo, sia per chi presta che per chi paga, con cui si re-

nerale di Centax-Boober, «dove chi ha bisogno di un prestito fa sapere ammontare, durata e tasso. Il finanziatore sceglie, in base alle richieste e alle motivazioni».

In ambedue i casi chi vuole un prestito deve fornire garanzie di identità e di solvibilità (busta paga, dichiarazione dei redditi, codice fiscale, estratto conto). In base a queste informazioni riceverà una sorta di rating, una pagella di affidabilità. Un po' come le aziende che chiedono soldi al mercato. Più alto è il voto, meno potrà pagare di interessi.

E il prestatore? Non c'è una garanzia totale da parte del mediatore sulla somma. Viene offerto un servizio di recupero crediti e una diversificazione obbligatoria del rischio: nessuno può dare allo stesso debitore più di poche centinaia di euro. Quindi chi chiede 30 mila euro avrà — sia per Boober che per Zopa.it — decine di controparti. Dai nomi bizzarri. Perché, come in tutte le web community che si rispettino, i nickname nascondono le vere identità, note solo al mediatore. «Il nostro

nick ha valore legale», spiegano i responsabili di Zopa. Sul contratto firmato dal richiedente ci sarà quindi un lungo elenco di appellativi di fantasia (il web è pieno di Superman, Cenerentole, orsi, cavallipazzi, squali e molto altro) che sono i prestatori.

Le due piattaforme sono finanziarie approvate secondo l'articolo 106 Tuf e sottoposte al controllo anticiclaggio da parte di Banca d'Italia. Zopa è un franchising con il sito inglese, mentre Boober è una joint venture con Centax, l'azienda italiana che eroga finanziamenti e garantisce gli assegni.

GIUDITTA MARVELLI



**Boober Manolo Maffei, direttore generale di Centax, la società in joint venture con il sito di social lending**



**Zopa Maurizio Sella, amministratore delegato di Zopa.it, franchising italiano del sito inglese di «social lending»**

munera la mediazione. L'incontro tra domanda e offerta funziona con qualche differenza di meccanismo, ma non di sostanza. «Zopa.it è una sorta di Borsa elettronica — spiega Maurizio Sella, amministratore delegato, solo un'omonimia col banchiere —. Sul sito si incrociano in modo automatico domanda e offerta». Il richiedente dichiara l'importo che gli serve (non meno di 1.500, non più di 15 mila) e la durata. Il prestatore invece può offrire da 100 a 50 mila euro e deve dire a che tasso e per quanto tempo (tra 12 e 36 mesi) è disposto a concedere i suoi soldi. Boober invece è più una bacheca elettronica, dice Manolo Maffei, direttore ge-