

Finanza e Internet Il successo italiano del sito inglese che applica al sistema del credito il modello delle aste di eBay. I blog: «Finalmente un mercato umanizzato»

# Zopa, l'antibanca dell'altro Maurizio Sella

Il cugino omonimo dell'ex capo Abi guida i prestiti online fra privati: 14 mila utenti in 3 mesi

**D**i Zopa.it si è finora parlato soprattutto come di un'inedita opportunità, per piccoli investitori in cerca di alternative, a un mercato finanziario carico di rischi e turbolenze. Nata in Inghilterra, l'esperienza di Zopa (acronimo di Zone of possible agreement) è il tentativo di applicare il modello di eBay, il sito di aste online, al settore bancario: delegando agli stessi utenti (da un lato, coloro che sono disposti a prestare denaro, dall'altro, coloro che desiderano ottenere un prestito) il compito di accordarsi direttamente sulle condizioni.

La «zona» in cui si svolge la contrattazione (esattamente come avviene sui siti di aste) è definita dallo scarto fra l'interesse minimo che il creditore è disposto ad accettare e l'interesse massimo che il debitore è disposto a riconoscere: nel momento in cui le due percentuali coincidono, l'affare è concluso.

La società (anche qui l'analogia con il modello di business di eBay è forte) ottiene i profitti trattando una percentuale (lo 0,5% in Inghilterra, l'1% in Italia) su ogni transazione, in cambio di una serie di servizi. Si va dalla gestione della piattaforma tecnologica che governa l'intero meccanismo alla verifica della solvibilità dei soggetti che richie-

dono il prestito. Naturalmente, per ridurre al minimo i rischi, le regole sono più vincolanti di quelle imposte da eBay: per esempio, le somme prestate vengono suddivise fra almeno 50 prestiti diversi, e il tetto dei finanziamenti concessi attraverso il sito italiano è stato fissato (almeno finora) a 15 mila euro.

A intrigare gli esperti di cultura delle Rete, tuttavia, non è tanto il modello di business quanto l'«ideologia» che sta alimentando l'innegabile successo dell'iniziativa: a tre mesi dal lancio, la versione italiana del sito ha già superato i 14 mila utenti, mentre le cifre prestate superano il milione di euro. «Zopa.it offre un modo alternativo di chiedere un prestito e di investire denaro — ha dichiarato l'amministratore delegato della società, Maurizio Sella (cugino di quarto grado dell'omonimo ex presidente dell'Abi) —. È un modo più umano, che al centro mette le persone in carne e ossa e le loro esigenze».

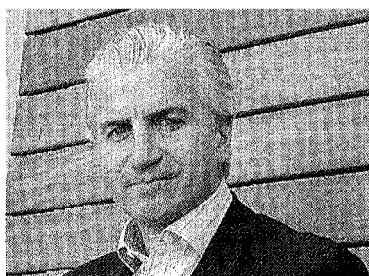
Non a caso, scorrendo i commenti entusiastici che la blogosfera italiana sta dedicando all'iniziativa, si ritrovano gli slogan conati dai guru del Web 2.0: dalla fine dell'intermediazione (allo stesso modo in cui lo scambio di file musicali ha messo in crisi l'industria discografica, iniziative come quella di Zopa mi-

nacciano di mandare in pensione le banche), alla «umanizzazione» dei mercati, che tornano a somigliare a suk dove si chiacchiera e si socializza oltre che concludere affari. «Voglio prestare i soldi a persone come me, e magari sapere anche a cosa gli servono», ha scritto qualcuno, mentre altri sottolineano il piacere di tornare a fare affari con persone vere e non con istituzioni e professionisti «senza cuore».

Ma se parlare di «fine delle banche» suona francamente ingenuo (i tre inventori inglesi di Zopa sono, non a caso, anche i fondatori di una banca online, mentre il sito italiano usufruisce dei servizi del gruppo Intesa Sanpaolo), e se l'enfasi eccessiva sull'umanizzazione rischia di farci dimenticare che pur sempre di prestiti e mercato si tratta, occorre tuttavia riconoscere che il progetto appare in sintonia con lo spirito dei tempi.

Asseconda infatti gli umori di un liberismo a misura d'uomo che, in un sistema sociale ed economico polverizzato qual è il nostro, accomuna milioni di «capitalisti personali» che potrebbero trovarsi nella condizione di offrire o chiedere prestiti. E che hanno le loro ragioni per diffidare di un sistema bancario che non li ha mai trattati troppo bene.

CARLO FORMENTI



Alternativa Maurizio Sella, Zopa

