

■ ■ Finanza Arriva anche in Italia, dopo l'esperienza inglese, la società che rivoluziona i prestiti personali sul modello di eBay

Zopa, la banca del web 2.0

Dopo l'esperienza inglese, forte di oltre 175mila membri, la piattaforma per la disintermediazione finanziaria impiega solo 13 persone grazie alla tecnologia

di Davide Fumagalli

Dopo il ciclone che ha investito l'industria dell'entertainment e delle telecomunicazioni, ora la capacità di disintermediazione tipica di Internet si rivolge alla finanza, e in particolare al settore dei prestiti al consumo. Il nome stesso di Zopa, ossia una sigla per Zona di possibile accordo, esprime bene la filosofia della società, che punta proprio sulla capacità tipica della Rete di mettere direttamente a contatto fruitori e utilizzatori per offrire tassi di interesse particolarmente vantaggiosi per i privati, e una remunerazione con rischi assai limitati per i creditori. In pratica basta avere un conto corrente on-line e almeno 100 euro da investire per diventare un prestatore, che vedrà il proprio credito distribuiti automaticamente tra 50 richiedenti per diminuire il rischio di insolvenza, e potrà addirittura scegliere il merito creditizio delle persone a cui dare il proprio denaro. Una sorta di banca virtuale, come spiega in questa intervista a Circuits l'amministratore delegato di Zopa.it, Maurizio Sella, che grazie agli investimenti effettuati in tecnologia è in grado di funzionare con solo 13 dipendenti e si appresta nei prossimi anni ad allargare la propria attività a tutte le esigenze finanziarie dei privati.

Domanda. Che ruolo riveste la tecnologia per il funzionamento di Zopa?

Risposta. La tecnologia ha un'importanza fondamentale per l'intero sistema, tanto è vero che a quest'area sono dedicate tre persone su un totale di 13 dipendenti. Per lo sviluppo della piattaforma ci siamo potuti avvalere dell'esperienza di Zopa UK,

partita nel 2005 e forte oggi di una comunità di oltre 175 mila membri, oltre ad affiancare alle risorse interne anche la consulenza di realtà di primo piano del settore It. Del resto Zopa utilizza la tecnologia in tutte le fasi del rapporto con i propri membri, dalla concessione dei crediti alla comunicazione che sfrutta, oltre che i classici call center, anche strumenti ormai di uso comune come Skype.

D. Come funziona il sistema di attribuzione del rischio creditizio, elemento fondamentale in questo sistema?

R. Anche in questo caso abbiamo utilizzato la tecnologia in maniera intelligente per tagliare i tempi di concessione del credito e i costi, ma abbiamo un Risk manager dedicato a queste funzioni e ci siamo organizzati in maniera analoga agli altri operatori del settore. Zopa ha infatti chiesto tutte le autorizzazioni necessarie all'Ufficio italiano cambi per operare come finanziaria ex articolo 106, ma offre un vantaggio che gli altri non possono vantare, ovvero una trasparenza totale.

D. In che senso?

R. Oltre a condizioni espresse in maniera lineare e senza clausole nascoste o asterischi, Zopa è l'unico caso in cui i prestatori possono sapere a chi finiranno i propri soldi, e come saranno utilizzati. Per ragioni di privacy l'identità di prestatori e richiedenti è filtrata da un nickname, ma costituisce in ogni caso un passo avanti sostanziale in linea anche con la forte impronta etica del sito. Una filosofia che ha dimostrato la sua validità anche in termini dei

tassi di insolvenza registrati dall'esperienza di Zopa UK, pari allo 0,2%

D. I tassi medi praticati sinora da Zopa per i prestiti personali, pari al 7,18% contro una media del 16,89%, sono decisamente convenienti per i richiedenti. I vantaggi sembrano inferiori per i prestatori, con interessi medi intorno al 5%.

R. La valenza sociale riveste una forte importanza in Zopa, ma il rendimento non è affatto ignorato. Credo che, se guardiamo ai rendimenti offerti dalla stragrande maggioranza dei fondi, anche questo tasso non sia affatto disprezzabile. Inoltre, occorre considerare che con Zopa, al contrario dei fondi o altri prodotti in cui l'investitore non può sapere come viene impiegato il proprio denaro, è sempre possibile sapere dove finiscono i propri soldi.

D. Visto il successo nel settore delle tlc di piattaforme come Skype, i cui fondatori hanno contribuito alla messa a punto di Zopa, avete intenzione di estendere il modello oltre la concessione dei prestiti personali?

R. Sicuramente, vogliamo fare di Zopa il punto di riferimento per ogni fabbisogno personale di tipo finanziario. Stiamo già lavorando su un sistema che permetta di creare un mercato secondario dei crediti, per consentire così ai prestatori di uscire anche prima della scadenza dell'investimento, e contiamo di renderlo operativo a partire dal terzo trimestre di quest'anno. Inoltre, nei prossimi anni, pensiamo di allargare l'offerta di prodotti finanziari ai mutui e alle carte di credito, sempre basandoci sulla filosofia seguita sinora. (riproduzione riservata)



Maurizio Sella

Zopa, la banca del web 2.0
Il nuovo modo di fare banca online. Zopa, la banca del web 2.0, ha appena aperto le porte al mercato italiano. Il servizio è gratuito e si rivolge a chi ha un conto corrente e un'attività lavorativa. Zopa è una banca online che opera in modo trasparente e sicuro. Il servizio è gratuito e si rivolge a chi ha un conto corrente e un'attività lavorativa. Zopa è una banca online che opera in modo trasparente e sicuro.



Le Olimpiadi trainano la richiesta di Iod. E i profitti
S... Le Olimpiadi trainano la richiesta di Iod. E i profitti. S... Le Olimpiadi trainano la richiesta di Iod. E i profitti. S... Le Olimpiadi trainano la richiesta di Iod. E i profitti.