

Social lending

I finanziamenti del futuro passano per la Rete

di Fabrizio Gorla

4 Giugno 2008

Rompere l'egemonia degli intermediari bancari per garantire minori costi ai consumatori è possibile? Una piccola rivoluzione nel mondo dei finanziamenti personali sta avvenendo in Italia, grazie ad un modello di business importato dal mondo anglosassone. Il social lending è operativo anche nel nostro paese.

Il meccanismo è semplice e, di primo acchito, può ricordare eBay, il famoso sito di aste online: domanda ed offerta si incontrano lungo le vie telematiche, facendo concludere a due individui che mai si sono visti prima una transazione. La differenza è che ogni social lender non fa altro che mettere in contatto chi è disposto a prestare del denaro e chi ha bisogno di un finanziamento, ma vuol risparmiare qualcosina rispetto ai classici canali di intermediazione. Sì, perché mai come in questo caso il mercato risulta vincitore: il prestatore decide un importo, stabilisce un tasso d'interesse ed una durata ed attende. Cosa? Che la sua offerta incroci la domanda che può essere compresa in un range delimitato, con il tasso ed il termine che il richiedente vuole. Una volta concluso l'incrocio, il lender provvede a chiedere le dovute garanzie bancarie per il proseguimento della pratica. Sì, perché il tutto avviene nella massima ricerca della sicurezza riguardo la solvibilità del credito.

A tal proposito, in genere le maggiori società (Boober, Prosper, Zopa, etc), hanno istituito classi di rating per i richiedenti, i quali possono sapere pochi minuti dopo l'iscrizione al sito in che condizione si trovano. Non bisogna dimenticare, in ogni caso, che tutte le transazioni avvengono tramite l'utilizzo della struttura bancaria preesistente nella nazione d'attività.

Un ulteriore margine di sicurezza è dato dalla comune diversificazione dei prestiti. I soldi non vengono forniti solamente ad un individuo, ma ad una rosa di persone diverse, cercando di azzerare il rischio d'insolvenza. Sull'altro versante, quello del richiedente, gioca un ruolo determinante la componente psicologica di sapere che il finanziamento giunge da individui, non da un istituto di credito. Vengono quindi, non solo sulla carta, a ridursi i rischi derivanti dai prestiti. Infatti, nel Regno Unito il tasso d'insolvenza medio nel settore dei social lender è dello 0,8%, in netta controtendenza rispetto ai valori italiani. C'è da domandarsi se una forte selezione avversa non sia rappresentata proprio dallo strumento di contatto fra domanda ed offerta dei prestiti, ovvero internet. Indubbio che solo un preciso target di individui ha interesse ad entrare nel meccanismo: cultura medio-alta, disponibilità economiche, un pizzico di spregiudicatezza e di propensione al rischio, avvezzo con la tecnologia. Eppure,

nonostante i limiti che le reti internet nostrane si portano dietro, sembra che sempre più persone si siano avvicinate a questo mondo alternativo del credito al consumo. Ma è davvero una sorta di disintermediazione delle banche?

Recentemente ospiti dell'Istituto Bruno Leoni, il presidente di Zopa Italia, Bruno d'Avanzo, e l'amministratore delegato, Maurizio Sella, hanno risposto alle domande di Oscar Giannino (Libero Mercato) e Antonio Pilati (authority per la concorrenza e per il mercato), coordinati da Alberto Mingardi.

In realtà Zopa è sempre una società finanziaria ex articolo 106, quindi regolamentata dalla nostra legislazione, esattamente come tutti gli altri intermediari finanziari operanti nel nostro paese. Inoltre si appoggia per ogni operazione ad un istituto di credito, il secondo in Italia. Allora dove sono le novità riguardo il social lending? In primis si riduce al minimo lo spread (margine di guadagno) applicato su ogni transazione, dato che si compie la mera attività di intermediario. Questo permette di avere un tasso medio per ogni transazione del 7,5%, contro il 6% minimo (fino ai massimi legali) di un'altra qualsiasi società di mediazione creditizia. Ovviamente, stiamo parlando di Taeg, tasso annuo effettivo globale, il valore che troppo spesso non si controlla quando si accede ad un prestito. In seconda battuta, un'importante innovazione è rappresentata dallo sgancio dai canali istituzionali del credito al consumo. Internet fa sempre meno paura, se lo si usa correttamente e secondo le dovute cautele. Proprio il web, strumento anarchico per eccellenza, permette che il mercato faccia il suo corso nel modo più semplice.

Il social lending potrà rappresentare una nuova e più vantaggiosa via all'accesso al credito per i consumatori? L'Italia soffre sempre della solita malattia, l'attitudine a gabbare il prossimo. E non è un caso che perfino eBay se ne sia accorta, come dimostrano i dati relativi alle truffe sul portale di aste più famoso del mondo. Una volta superati questi limiti, è possibile che si aprano le vie per un mercato del credito molto più libero dai soliti interessi particolari che limitano il nostro sviluppo.