



ARRIVA ANCHE IN ITALIA IL "SOCIAL LENDING"

Che bello, i prestiti ce li facciamo da soli

• GIULIO MENEGHELLO

Si chiama **social lending**, ovvero prestito sociale, ed è un nuovo modo di avere o concedere soldi in prestito. Semplificando, si tratta di una rete di persone che si prestano soldi riducendo al minimo le intermediazioni esterne e accordandosi tra loro sulle condizioni e i tassi di interesse. L'idea a dire il vero non è così innovativa, ma nell'era di Internet rinasce con potenzialità enormi.

In Inghilterra il social lending si pratica già dal 2005 e da pochi mesi è sbarcato anche in Italia con **Zopa.it**, filiale italiana della britannica Zopa, e con l'olandese **Boober**, entrambe attive nel nostro paese dagli ultimi mesi del 2007 (ma se l'apertura al grande pubblico di **Zopa.it** è avvenuta a gennaio). E pare che il

nuovo modello finanziario stia riscuotendo un discreto successo: gli utenti di **Zopa.it** a tre mesi dall'apertura sono già **14.500** e si sono prestati soldi per più di 1 milione e 120 mila euro.

Il punto forte di questo sistema, che tratta finanziamenti relativamente piccoli dilazionando i pagamenti su periodi lunghi fino a qualche anno, sono le **condizioni vantaggiose**, per chi presta e per chi chiede, rispetto a quelle che si avrebbero con una banca o a una finanziaria convenzionale: il **tasso medio** (Taeg) dei prestiti sotto i 5mila euro erogati in **Zopa.it**, ossia **8,3%**, è la **metà** di quello registrato sull'intero mercato, pari al 16,77. Il ren-

COME FUNZIONA IL NUOVO MODELLO FINANZIARIO GESTITO PER ORA DA DUE SOCIETÀ, **ZOPA.IT** E **BOOBER**.



dimento medio per chi presta è invece del **7,3%**, certamente conveniente rispetto all'idea di lasciare i soldi in un conto corrente.

Come sono possibili questi vantaggi? Innanzitutto perché sono ridotti al minimo i costi di intermediazione, poi, ci spiega **Carlo Vitali**, marketing manager di **Zopa.it**, perché rivolgendosi direttamente ai privati si trova gente disposta a prestare a tassi più bassi. Un modello finanziario **peer to peer**, dunque, in cui le società che lo gestiscono, come **Boober** e **Zopa**, hanno il ruolo di facilitatori dei rapporti tra i membri: mettere a disposizione il sito web, controllare l'**affidabilità** dei richiedenti,

gestire i pagamenti ed eventualmente aiutare i debitori nel recupero crediti.

Il funzionamento delle due società è analogo ma **speculare**: in **Zopa** è chi presta a comunicare quanto, dai 100 euro ai 50mila, e a che tasso mette a disposizione; la compagnia, registrata come società finanziaria a tutti gli effetti, trova i richiedenti disposti ad accettare le condizioni offerte. In **Boober** invece sono i richiedenti a dire di quanto hanno bisogno e che tasso sono disposti a pagare. Ancora: in **Boober** il richiedente può inserire un proprio profilo personale in cui comunica anche a cosa gli serve il prestito; **Zopa** è un sistema più impersonale in cui gli utenti si confrontano solo sui forum senza conoscere la reciproca identità.

Entrambe le società, invece, classificano i richiedenti secondo **classi di rischio**, valutandone la solvibilità con gli stessi sistemi usati dalle altre finanziarie, e suggeriscono i tassi da proporre per ogni classe. Sarà poi l'incrociarsi di domanda e offerta a stabilire il tasso effettivo, che comprende anche le **commissioni** trattate dalle società: ai richiedenti, che possono avere fino a 15mila euro in 36 mesi, **Zopa** chiede dallo 0,5 al 2% della cifra, a seconda del rating, oltre a un contributo di 10 euro l'anno, e trattiene l'1% di quanto percepiscono i prestatori. **Boober** è un po' più cara e vuole dai richiedenti, che possono ottenere fino a 10mila euro in 60 mesi, dallo 0,5 al 3%, più una cifra una volta tanto di 19,95 euro e 1,5 euro a ogni rata; chi presta, paga un canone annuo di 9,95 euro e versa alla società il 10% sugli interessi percepiti.

Un vantaggio da non trascurare, che accomuna le due compagnie, è quello di poter **estinguere** il prestito quando si vuole senza pagare nessuna penale.

Con questo sistema, chi garantisce che chi ha prestato il denaro lo riavrà? Nessuno, a dire il vero, anche se non mancano le misure

per ridurre al minimo il rischio: dalla severità nel giudicare i richiedenti (il 70% delle richieste in **Zopa.it** viene bocciato, ci spiega Vitali) al fatto di suddividere obbligatoriamente il prestito tra molti richiedenti, almeno 50 per **Zopa**. In secondo luogo, le società mettono a disposizione un servizio di **recupero crediti**. E in programma per il futuro, ci anticipa il manager di **Zopa**, c'è anche l'introduzione di un'assicurazione sul capitale.

Il tasso di **insolvenza** nel social lending è comunque, finora, 10 volte minore di quello sul mercato: nell'esperienza britannica di **Zopa** solo lo 0,2% contro il 2,2 del resto del mercato.