

**ESTONIA:**

# Diventa il tuo banchiere

8 febbraio 2013

EUROPEAN VOICE BRUXELLES

**12 FEB. 2013**

INTERNAZIONALE

**Mentre la crisi sta prosciugando i tradizionali sistemi di credito bancario, i prestiti peer-to-peer si espandono grazie alla semplicità e ai costi ridotti. Una piccola società estone è all'origine di questa rivoluzione.**

Edward Lucas

---

Ho iniziato a prestare soldi a perfetti sconosciuti. Tanti, tantissimi sconosciuti. No, non sono pazzo, né ricco o filantropo. I prestiti sono modesti. Le garanzie buone. Finora chi ha ricevuto prestiti da me li ha sempre restituiti, e ne ricavo un utile guadagno. Ma la cosa più bella è che mi sento parte di una rivoluzione che potrebbe salvare il capitalismo occidentale. E tutto ciò sta succedendo in Estonia.

Il settore bancario è il più grande punto debole dell'economia. Offre pochi prodotti di risparmio, gravati oltretutto da forti spese, e prestiti a prezzi esorbitanti e sgradevoli spese occulte. Gli intermediari intascano profitti colossali, soprattutto quando sono avidi e sconsiderati. Quando poi le cose si mettono male, come accade fatalmente, a pagare il conto sono i contribuenti.

Le alternative, dunque, sono benvenute, e tra queste i prestiti "peer-to-peer" che mettono direttamente in contatto tra loro chi è bisognoso di soldi e chi ne ha fin troppi (e ricavano un utile imponendo a questo servizio una tariffa). Da quando è entrata in attività nel 2005 Zopa, una società peer-to-peer, ha prestato complessivamente 310 milioni di euro.

Isepankur (significa "Sii il tuo banchiere", e suona un po' come "Banca facile") offre anche di meglio, perché eroga prestiti in paesi dove il sistema bancario è meno sviluppato. Gli estoni (anche quelli che hanno un buon rating creditizio) in genere pagano il 50 per cento di interessi per un prestito sull'unghia non garantito. Isepankur in pratica procura a me e ad altri non addetti ai lavori l'opportunità di prestare loro soldi a tassi di molto inferiori: in genere il 28 per cento. Tutto ciò costituisce davvero un buon affare: il miglior tasso di risparmio che potrei spuntare in una banca britannica è inferiore al 3 per cento (e la metà se ne va in tasse).

Alla fine dell'anno scorso Isepankur ha aperto le porte agli investitori non estoni. Ho inviato qualche centinaio di euro per iniziare, e ho immediatamente ricevuto una telefonata dall'amministratore delegato. Niente male come servizio alla clientela! Io ho ricambiato dando un'aggiustatina all'inglese del loro sito web.

I candidati al prestito devono convincere i prestatori di essere meritevoli di credito. Tanelvakker, per esempio, è un tecnico telefonico che voleva ristrutturare il suo appartamento e desiderava prendere in prestito 2.600 euro per tre mesi al tasso del 12 per cento. È single, ha uno stipendio di 2.500 euro mensili, e la rata con il pagamento degli interessi sarebbe stata di 86 euro. Ho dato un'occhiata alle sue altre spese fisse (mutuo, rate dell'automobile, una carta di credito) e ho stabilito che avrebbe potuto permetterselo. Così gli ho prestato 10 euro. Decine di altre persone hanno fatto lo stesso. Adesso lui salda ogni mese la rata del prestito a Isepankur che suddivide tra noi prestatori l'importo. Se invece i prestiti non sono onorati, Isepankur li vende a un'agenzia di recupero crediti.

La concorrenza sta iniziando a far abbassare le spese sui prestiti. I candidati affidabili pagano meno. Akiraam, una segretaria che guadagna 600 euro al mese, voleva un prestito di 200 euro per frequentare un corso di finlandese ed era disposta a pagare il 28 per cento di interessi, ma ha finito col pagare soltanto il 12 per cento perché i prestatori sono accorsi in massa. Chi invece è inaffidabile fa fatica a ottenerli o paga di più, e i prestatori li possono torchiare online: se forniscono risposte poco adeguate (o non rispondono affatto) ne risente la loro credibilità.

### **Ottimo margine**

Ci sono anche debitori che falliscono: in media, ammette Isepankur, sono il tre per cento. Ma gli interessi versati dagli altri sono sufficienti a controbilanciare quelle perdite. Finora ho da registrare soltanto tre ritardi nella restituzione dei prestiti, ma i soldi che ho guadagnato da chi li ha onorati in tempo bastano a controbilanciare.

I miei guadagni netti medi (al pari della maggioranza dei prestatori di Isepankur) si aggirano intorno al 17 per cento del capitale. Finora ho prestato 1.570 euro a una cinquantina di richiedenti, per cifre che andavano dai 5 ai 25 euro. Ho ricevuto indietro 60 euro di capitale e 24 di interessi. Ho anche ricevuto un indennizzo di 0,06 euro, la mia quota di una piccola ammenda inflitta a un certo Lillekas che ha saldato il dovuto con qualche giorno di ritardo.

Le spese per Isepankur sono basse: si limitano per lo più a gestire un sito web e la pubblicità. È ancora un servizio su piccola scala, forse troppo nuovo, sicuramente troppo diverso. Ma ricordo bene quando si diceva la stessa cosa di un'altra invenzione estone: Skype