

Con il P2P, il prestito in Rete si fa investimento

Il credito al consumo ora passa dal Peer to Peer o Social Lending, che disintermedia online la domanda e l'offerta privata. E apre a startup come MotusQuo

di **Francesco Condoluci**

Il nome è già tutto un programma. MotusQuo, "condizioni in via di mutamento". Giusto a sottolineare che se il mondo del credito tradizionale, quello dell'intermediazione bancaria, è fermo da un pezzo, bloccato da clausole imposte dall'alto e con margini di remunerazione del capitale imbullonati ai tassi di interessi negativi, da qualche parte invece, tra i meandri della Rete, c'è un microcosmo in movimento. Quello cioè della cosiddetta "crowd economy", nella quale le risorse, e nella fattispecie il danaro, sono sparse tra la "crowd", la "moltitudine" appunto, che può decidere da sé, o quasi, i termini del libero scambio tra domanda e offerta del credito. MotusQuo è il nome di una startup, nata nel parco tecnologico di Como NexT, nella quale sono confluite le idee e la passione per la crowdeconomy, del suo Ceo e founder Giorgio Martelli - avvocato, con un cursus honorum di tutto rispetto nel settore finanziario e bancario internazionale - e un software ad alta tecnologia sviluppato da un team di ingegneri ed informatici delle università di Bari e Cosenza. Quello che ne è venuto fuori è un progetto che punta a costruire una community formata da persone che vogliono aiutare altre persone a risparmiare tempo, costi di transazione e burocrazia per avere un prestito. «Il sito funziona come una piattaforma di

microprestiti tra privati - precisa Martelli - ogni richiesta viene sostenuta da diverse persone che vogliono investire, così che ogni investitore finanzia diversi prestiti contemporaneamente, riducendo i rischi e assicurando la migliore riuscita per entrambe le parti: un sistema perfettamente win-win». Il che tradotto vuol dire: rendimenti competitivi a chi finanzia e rate più basse, rispetto a banche e società finanziarie, per i prenditori, i quali possono richiedere un prestito fino a 25mila euro per uso personale, e scegliere di restituire l'importo da 12 a 48 mesi, al miglior tasso possibile in quel preciso momento. In tutto questo, MotusQuo, attraverso l'infrastruttura informatica che profila a monte investitori e richiedenti, con il meccanismo dell'asta al ribasso combina le richieste con le migliori offerte disponibili e favorisce l'accordo tra le parti, trattenendo una commissione del 3% sui prestiti erogati e l'1% sugli investitori per la creazione di un Fondo di Garanzia nei casi di mancato pagamento (il cui tasso medio è stimato al 2%), senza richiedere spese extra e costi di gestione. Cifre che sarebbero insostenibili se MotusQuo non fosse una struttura agile, che opera 100% digital, consentendo an-



Peso: 90%

che investimenti manuali sul sito da parte degli utenti. È questo il trucco, e assieme il meccanismo virtuoso, del cosiddetto P2P, il Peer to Peer (o Social) Lending, fenomeno intrinseco alla crowdeconomy che disintermediando in Rete il credito, riesce a garantire liquidità ai richiedenti e remunerazione del capitale ai prestatori, e che nel mondo –

tra Cina, Usa e parte dell'Europa – ha mosso non a caso 200 miliardi di dollari nel 2016: numeri destinati, secondo Morgan Stanley, a triplicarsi già entro il 2020.

PER RIDURRE I RISCHI, I RICHIEDENTI PRESTITO VENGONO PROFILATI CON L'AUSILIO DELLA BANCA DATI CRIF, LA CENTRALE RISCHI DI BANKITALIA

LIBERO CREDITO IN LIBERO MERCATO

«Ci consideriamo fin dal nome, un'alternativa allo status quo dei risparmiatori in Italia, che rischiano di lasciare fermi i propri capitali in banca, invece di metterli in moto e farli crescere», puntualizza Martelli, «oggi nel canale bancario, con i tassi negativi la remunerazione del capitale, a breve è nulla. E, dall'altra parte, i prestiti calano dell'1,6%

annuo per i privati e dello 0,5% alle famiglie. Noi consentiamo agli investitori di offrire la loro liquidità per il periodo e il tasso che ritengono più conveniente e ai richiedenti di accettare liberamente».



Peso: 90%