

Vuoi un prestito? Fammi vedere il tuo smartphone

Cosa ti fa decidere di fidarti di qualcuno? Forse avete amici in comune o conoscete la loro famiglia. Forse conoscete altre persone che sono andate nella stessa scuola o che lavorano nella stessa azienda. O forse la vostra fiducia si basa su qualcosa di meno concreto, come la loro cordialità, l'apertura o un senso di stabilità che trasmettono.

Cosa succede se non riesci a incontrarli di persona perché vivono lontano, e ti hanno chiesto un prestito?

Nel mondo sviluppato, usiamo i punteggi di credito, calcolati analizzando le storie bancarie, delle carte di credito e dei prestiti di una persona, per prendere una decisione. Ma cosa succede se qualcuno non ha questo tipo di storia alle spalle? Ecco, di solito esistono statistiche, punteggi e altre cose, basate sul reddito e affini. Ma questo non vuol dire che la persona ripagherà il debito. Anzi.

L'imprenditore Shivani Siroya, ha sperimentato un modo diverso per capire di chi ci si può fidare. La sua azienda di Los Angeles, Tala, raccoglie oltre 10.000 tipi di dati da un unico smartphone e utilizza queste informazioni per dare alle persone nei paesi in via di sviluppo un'identità finanziaria.

Tala usa questa identità per fare microprestiti, tra i 10 e i 500 dollari, a clienti che possiedono piccole imprese, come bancarelle di cibo e chioschi al dettaglio. Dal 2014, Tala ha fornito più di 326 milioni di dollari in prestiti e vanta un tasso di rimborso notevole, oltre il 90%.

Ma perché è così importante? Poiché il 69% degli adulti in tutto il mondo non ha un punteggio di credito, questo nuovo approccio potrebbe avere enormi possibilità.

Siroya ha iniziato a pensare a nuovi modi per valutare la fiducia mentre lavorava all'ONU. Tra il 2006 e il 2008, ha intervistato più di 3.500 beneficiari di microprestiti del Fondo delle Nazioni Unite per la Popolazione in Africa per determinare l'impatto di questi prestiti. Così ha cominciato a capire che tutte queste persone stavano ottenendo credito, ma nessuno sapeva come stavano usando il denaro e quale fosse la loro capacità di rimborso.

Un giorno, un'amica di Siroya, gli chiese un prestito. Lui la conosceva, stava progettando un matrimonio, stava risparmiando il 30% del suo reddito mensile per suo figlio, era ovvio che avrebbe rimborsato il prestito. In quel momento qualcosa ha colpito Siroya. Si rese conto che se avesse potuto imparare abbastanza sulla vita quotidiana di una persona, avrebbe potuto determinare quanto fosse affidabile e, per estensione, quanto fosse probabile che avrebbe rimborsato un prestito. Ma dove poteva trovare i dati per le persone che non conosceva?

Aveva la sensazione che gli smartphone potessero fornire una finestra nella loro vita quotidiana. Per testare la teoria, nel 2014 ha raccolto una piccola quota di capitali e ha concesso piccoli prestiti a 10.000 persone in Kenya. Ha usato questo gruppo per capire quali dati da dispositivi mobili potessero servire come indicatori della solvibilità di una persona.

Scoprì che il modo in cui qualcuno utilizza il telefono, fornisce molte informazioni sulla loro capacità di rimborsare un prestito. Ad esempio, l'ora del giorno in cui qualcuno effettua la maggior parte delle chiamate può essere significativa. Poiché le chiamate notturne costano più delle chiamate diurne, così le chiamate notturne suggeriscono che ha capacità di solvenza migliore.

Siroya e il suo team hanno anche scoperto che se una persona comunica con 58 o più contatti e fa telefonate che durano più di quattro minuti, questo indica una forte rete sociale, il

che significa che è più probabile che ripaghino un prestito. Se più del 40% dei contatti di una persona sono elencati sia per nome che per cognome nel loro telefono, questa attenzione ai dettagli significa che è 16 volte più probabile che ripaghino un prestito rispetto a qualcuno che non lo fa.

Il software di Tala raggruppa queste e migliaia di altre variabili per stabilire la vostra identità finanziaria. *“Non c’è una caratteristica che possa essere presa in isolamento che possa determinare il tuo punteggio di credito o la tua solvibilità”*, avverte Siroya.

Dopo che qualcuno ha scaricato l’app Tala e richiesto un prestito, chiede il permesso di visualizzare i dati chiave sul proprio smartphone. Questi dati includono testi e chiamate, transazioni commerciali, utilizzo di app e identificatori personali. Dopo aver valutato tutte queste informazioni – che richiedono solo pochi minuti – Tala decide se un cliente è meritevole di credito e, in caso affermativo, invia immediatamente denaro tramite un portafoglio mobile.

L’azienda non utilizza il genere, la razza, la religione, l’etnia o l’origine nazionale come fattori per la concessione di prestiti. Infatti, il suo team di dati scoprì una correlazione tra il numero di vocali nel nome di un cliente e la sua capacità di rimborso. A un esame più attento, si rese conto che questo poteva portare a discriminazioni contro certe tribù o gruppi, così la variabile venne cancellata dal suo algoritmo.

Più le persone ti danno fiducia e più saranno affidabili. Come risultato, Siroya ha cercato di progettare l’applicazione per far sentire i suoi utenti a proprio agio, responsabilizzati e fidati.

“Se si guarda il settore delle carte di credito, si scopre che i soldi si fanno da chi è in ritardo con i pagamenti. Dobbiamo invece pensare a come capovolgere il settore e incentivare

comportamenti positivi. L'intero sistema finanziario globale è costruito sullo scetticismo, non sulla fiducia", dice Siroya. "Cerchiamo di immaginare come sarebbe iniziare a credere nelle persone, un'assunzione di fiducia piuttosto che di rischio".

Oggi Tala è utilizzata da oltre 1,3 milioni di persone in Kenya, Filippine, Tanzania, India e Messico. È la seconda app più popolare nelle Filippine, la quinta in Kenya e la sesta in Tanzania.

Il tipo di mondo che tutti vogliamo è quello che ti permette di avere delle opportunità e di migliorare davvero la tua vita.