

## Accade negli States: una dot.com investe soldi sul successo professionale degli studenti

[Il Nuovo](http://www.ilnuovo.it/)

09-01-2002

### Le nuove start up? Sono gli studenti.

Una dot.com di Manhattan ha deciso di investire sulle carriere universitarie. Nel primo anno di attività hanno raccolto 750 mila dollari dagli investitori e finanziato 65 milioni di studenti.

di Glauco Maggi

NEW YORK - Lo studente americano? E' come una start up, su cui investire in senso letterale: cioè mettendoci dei soldi e aspettandosi un ritorno finanziario adeguato. L'idea è di una dot.com con sede a Manhattan, la IEM-Power, che sull'idea del finanziamento delle carriere universitarie dei giovani ha costruito un business in concorrenza con il normale sistema dei prestiti bancari o pubblici.

Tramite il [sito web](#) della società, il cui nome è tutto un programma ([www.MyRichUncle.com](http://www.MyRichUncle.com)), i due giovani fondatori, Raza Kahn e Vishal Garg, forti dell'esperienza comune al quotato liceo pubblico Stuyvesant e alla New York University, si offrono come intermediary tra i "ricchi zii d'America" e le giovani promesse: nel primo anno d'attività hanno già raccolto 750 mila dollari dagli investitori e finanziato 65 del migliaio di studenti che si erano candidati al sussidio. Il meccanismo è diverso da quello dei normali mutui, poiché i beneficiari non si impegnano a versare un tasso sul denaro che ricevono, ma una percentuale del loro futuro reddito per un determinato numero di anni. In questo senso i giovani selezionati sono assimilabili alle start up, che partono con le migliori intenzioni ma non tutte arrivano al successo: chi ha quindi la fortuna di puntare sul cavallo giusto può ricavare un grosso guadagno, ma se il laureato si fa prete o semplicemente finisce in un posto di serie B c'è il rischio di non rivedere nemmeno tutti i soldi forniti alla IEM-Power. Una volta trascorsi gli anni per i quali lo "zio ricco" ha il diritto contrattuale a incassare una fetta dello stipendio del "nipote bisognoso" ogni sua pretesa svanisce. La maggiore garanzia di fare un affare, insomma, è nella selezione che la società effettua in base all'istruttoria condotta sulla condotta scolastica precedente del candidato, sull'indirizzo educativo scelto e sulle prospettive di impiego. Il ritorno per gli investitori, costituito dalle percentuali sul reddito e dal numero di anni, è infatti stabilito dalla stessa IEM-Power. Per chi ha la maturità e deve pagarsi l'università, l'impegno parte da un minimo dello 0,2% per ogni migliaio di dollari di reddito per un periodo massimo di 15 anni. Se il candidato è già laureato e deve trovare i fondi per un master, la percentuale minima è dello 0,1% per ogni 1000 dollari per un massimo di 10 anni. Alla IEM-Power va, quando si perfeziona il passaggio di denaro, il 2,5% della somma fissata per il finanziamento. Impossibile dire se l'operazione sia più o meno conveniente di un prestito, sia per lo studente sia per l'investitore, prima della fine del periodo di pagamento della trattenuta sul reddito. Un brillante laureato che brucia le tappe della sua carriera può ritrovarsi a pagare molto di più della percentuale fissa che ogni banca richiede per i prestiti per l'istruzione: I detrattori dell'idea sostengono che, sapendo questo, chi ha più talento non si rivolge "al ricco zio telematico", che si troverebbe quindi a finanziare soltanto i meno dotati. Ma è una obiezione che ha il suo controargomento nella realtà dei tanti giovani che si rivelano, all'atto pratico, ben diversi da quanto potrebbe apparire in base al curriculum di studi. Nel bene e nel male. Non tutte le start up, del resto, riescono a sfondare. "Ma resta il fatto di quanto sia eccitante il nostro lavoro", ha detto Khan, uno dei due titolari della IEM-Power al New York Times. "E' una delle rare occasioni in cui si può fare, insieme, del bene e del business".