Las plataformas de financiación participativa: ¿una alternativa a la financiación bancaria?

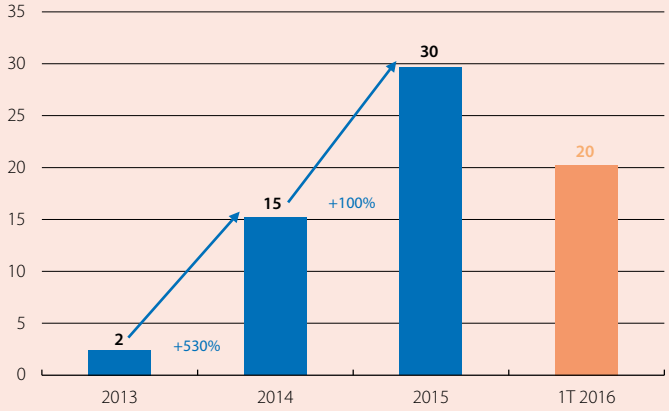
Las plataformas de financiación participativa[1] son una nueva vía de intermediación que tiene el potencial de sustituir o complementar el sistema financiero tradicional. Estos portales financieros 100% *on-line* facilitan el contacto directo entre prestamistas y prestatarios y ofrecen servicios de preselección de préstamos, calificación crediticia, gestión de pagos y cobros y recobro de la morosidad. En parte, se trata de un tipo de *fintech* que busca utilizar la tecnología para ofrecer servicios financieros con un enfoque especial, aunque no exclusivamente, en segmentos de mercado que pueden no ser rentables para la banca tradicional,[2] en particular nichos de crédito al consumo o de financiación para micro y pequeñas empresas.

Las *fintechs* se están desarrollando a gran velocidad en China, EE. UU. y el Reino Unido, como evidencia el hecho de que, en 2015, las plataformas financiadas por fondos de capital riesgo captaran más de 3.500 millones de dólares en capital en los tres países.[3] Se prevé que estas inversiones, asociadas a un elevado interés por parte de inversores particulares e institucionales en búsqueda de rentabilidad, impulsen un fuerte crecimiento en estos mercados. Algunos analistas, por ejemplo, estiman que el volumen de préstamos en estos tres países puede aumentar cerca de un 75% anual en los próximos años y pasar de 89.000 millones de dólares en 2015 hasta 467.000 millones de dólares en 2018.[4] De cumplirse las previsiones, las plataformas de financiación participativa demostrarían su potencial para convertirse en una alternativa importante a la financiación bancaria.

En España, el mercado está en sus comienzos. Se estima que el volumen de crédito financiado por plataformas de financiación participativa ascendió a, aproximadamente, 30 millones de euros en 2015,[5] lo cual representa todavía una parte muy pequeña del crédito total del sector.

España: estimación del mercado de las plataformas de financiación participativa

(Millones de euros)



Fuente: *CaixaBank Research, a partir de datos de Indexa Lending, Arboribus, Circulantis, Comunitae, Funding Circle, Growly, LoanBook, MytripleA y Zank.*

Las *fintechs* más innovadoras buscan diferenciarse de la banca tradicional a través de la reducción de los costes operativos, el desarrollo de nuevos modelos de riesgo y la mejora de la experiencia del cliente. La ventaja de los costes operativos deriva de un modelo de negocio basado en la cesión de crédito (que no se retiene en balance), la distribución en exclusiva a través de canales de distribución digitales y la automatización de procesos. Además, como no son entidades que captan depósitos, no deben cumplir con los mismos costes regulatorios que las entidades bancarias (véase el artículo «La (r)evolución del marco regulatorio y supervisor a raíz de la crisis» en este mismo Dossier). El segundo de los pilares estratégicos de estas plataformas consiste en desarrollar nuevos modelos de riesgo de crédito basados en la explotación de una gran cantidad de datos,[6] incluyendo fuentes no tradicionales, como las redes sociales o información sobre la velocidad a la que se rellena la solicitud de crédito. Esta innovación puede contribuir a reducir el fraude y refinar las evaluaciones de solvencia en la medida en que las nuevas fuentes de datos pueden mejorar la capacidad predictiva de los modelos. Por último, estos factores diferenciadores permiten que los procesos de evaluación de las solicitudes de préstamo sean relativamente ágiles, un aspecto clave de la experiencia del cliente.

Por otro lado, hay una serie de consideraciones que constituyen serios retos al modelo de negocio de las plataformas de financiación participativa. Por una parte, la capacidad de predicción y exactitud de algunos de los nuevos modelos de riesgo no se podrá validar hasta que hayan pasado por diferentes momentos del ciclo de crédito.[6] Otro aspecto a tener en cuenta es la volatilidad en

1. También conocidas como empresas de *marketplace lending*, *crowdlending* o *peer-to-peer lending*.
2. En razón de determinados requerimientos normativos (por ejemplo, la prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo) o políticas de crédito.
3. Véase KPMG, CB Insights (2016), «The Pulse of Fintech, 2015 in Review».
4. Véase Citi (2016), «Digital Disruption, How FinTech is Forcing Banking to a Tipping Point».
5. Para estimaciones del mercado en 2013 y 2014 véase AltFi o University of Cambridge, EY (2015), «Moving Mainstream, The European Alternative Finance Benchmarking Report».
6. Véase U.S. Department of the Treasury (2016), «Opportunities and Challenges in Online Marketplace Lending».

la financiación de las *fintech*. En una fase bajista del ciclo, es decir, en un entorno de elevada morosidad o de tipos de interés más altos, estas plataformas podrían ver reducidos sus flujos de financiación como resultado de un menor interés por parte de inversores.[7] Asimismo, a diferencia de los bancos, que financian los préstamos con depósitos, las *fintechs* dependen de una base de inversores que exige una rentabilidad mucho más alta que el coste medio de los fondos de los bancos. Así, se estima que los menores costes operativos de las plataformas de financiación participativa se compensan de hecho por un mayor coste de financiación, de manera que los costes totales de los bancos y de las plataformas no son tan distintos.[8] Finalmente, un tamaño de mercado relativamente pequeño, como España, también puede dificultar la captación de inversores por parte de las plataformas de préstamos de financiación participativa.

Además de estas consideraciones sobre su modelo de negocio, las *fintechs* deben operar en un entorno complejo y muy competitivo. En España, con el objetivo de proteger al pequeño ahorrador, el régimen jurídico de las plataformas limita el volumen de los préstamos individuales, la inversión máxima que un inversor no acreditado puede realizar y la inversión que una plataforma puede retener en su balance.[9] Además, la proliferación de *fintechs* junto al avance de la digitalización en las entidades financieras tradicionales aumenta el nivel de competencia en un sector en el que alcanzar economías de escala es crucial en la medida en que se permite agregar más información del comportamiento de los prestatarios para desarrollar modelos, e invertir en innovación y seguridad. Asimismo, muchas empresas pueden tener dificultades para mantener los elevados ritmos de crecimiento observados hasta ahora, como demuestra la desaceleración que comienzan a registrar las inversiones en plataformas de financiación participativa en Europa, particularmente aquellas con escala limitada.[10]

En este sentido, los bancos tradicionales también poseen una serie de ventajas competitivas frente a las *fintechs* (economías de gama y de escala, fuentes de financiación más estables y redes de distribución omnicanal integradas) que les permiten soportar tanto los costes de regulación como las inversiones necesarias en tecnología y seguridad. En este contexto, la teoría de la innovación disruptiva[11] sugiere que las organizaciones dominantes aceleran sus innovaciones frente a nuevos competidores que inicialmente pueden ofrecer mejores productos o servicios a sus clientes actuales. En definitiva, el riesgo es alto para aquellas entidades menos ágiles en innovar.

Al fin y al cabo, el principal reto para cualquier empresa –sea una *fintech* o una entidad financiera tradicional– es ofrecer una buena propuesta de valor y ganarse la confianza de clientes e inversores. Todavía es pronto para saber cómo evolucionará el modelo de negocio de las plataformas de financiación participativa en los próximos años, pero sí es posible prever que no todas las entidades superarán este reto, ni las tradicionales ni las *fintechs*.

Denis Nakagaki
Departamento de Estrategia Bancaria, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

7. Véase McKinsey & Co (2015), «The Fight for the Customer. McKinsey Global Banking Annual Review 2015».
8. Véase Deloitte (2016), «Marketplace Lending: A Temporary Phenomenon?».
9. Las plataformas de financiación participativa en España son supervisadas por el Banco de España (actividad de cobro y pago) y la CNMV (actividad de plataforma de financiación participativa). Cada proyecto puede captar hasta 2 millones de euros, excepto los destinados exclusivamente a inversores acreditados (5 millones de euros). Un inversor no acreditado puede invertir hasta 3.000 euros en un mismo proyecto y hasta 10.000 euros en todas las diferentes plataformas de financiación participativa en un periodo de 12 meses. Una plataforma puede utilizar su balance y financiar hasta el 10% del objetivo de financiación de cada proyecto.
10. Véase KPMG, CB Insights (2016), «The Pulse of Fintech, Q1 2016».
11. Véase Christensen, C., Raynor, M. y McDonald, R. (2015), «What Is Disruptive Innovation?», Harvard Business Review.