# Les plataformes de finançament participatiu: una alternativa al finançament bancari?

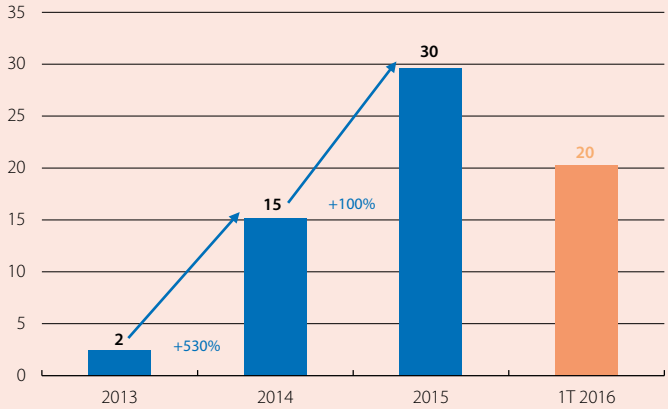
Les plataformes de finançament participatiu[1] són una nova via d'intermediació que té el potencial de substituir o de complementar el sistema financer tradicional. Aquests portals financers 100% *on-line* faciliten el contacte directe entre prestadors i prestataris i ofereixen serveis de preselecció de préstecs, de qualificació creditícia, de gestió de pagaments i cobraments i de recobrament de la morositat. En part, es tracta d'un tipus de *fintech* que busca utilitzar la tecnologia per oferir serveis financers amb un enfocament especial, tot i que no exclusivament, en segments de mercat que poden no ser rendibles per a la banca tradicional,[2] en particular nínxols de crèdit al consum o de finançament per a micro i petites empreses.

Les *fintechs* s'estan desenvolupant a gran velocitat a la Xina, als EUA i al Regne Unit, com ho evidencia el fet que, el 2015, les plataformes finançades per fons de capital de risc captessin més de 3.500 milions de dòlars en capital als tres països.[3] Es preveu que aquestes inversions, associades a un elevat interès per part d'inversors particulars i institucionals a la recerca de rendibilitat, impulsaran un fort creixement en aquests mercats. Alguns analistes, per exemple, estimen que el volum de préstecs en aquests tres països pot augmentar gairebé el 75% anual en els propers anys i pot passar de 89.000 milions de dòlars el 2015 a 467.000 milions de dòlars el 2018.[4] Si es compleixen les previsions, les plataformes de finançament participatiu demostrarien el seu potencial per convertir-se en una alternativa important al finançament bancari.

A Espanya, el mercat és al començament. S'estima que el volum de crèdit finançat per plataformes de finançament participatiu va pujar, aproximadament, a 30 milions d'euros el 2015,[5] xifra que representa encara una part molt petita del crèdit total del sector.

***Espanya: estimació del mercat de les plataformes de finançament participatiu***

*(Milions d'euros)*




***Font:*** *CaixaBank Research, a partir de dades d'Indexa Lending, Arboribus, Circulantis, Comunitae, Funding Circle, Growly, LoanBook, MytripleA i Zank.*

Les *fintechs* més innovadores busquen diferenciar-se de la banca tradicional mitjançant la reducció dels costos operatius, el desenvolupament de nous models de risc i la millora de l'experiència del client. L'avantatge dels costos operatius deriva d'un model de negoci basat en la cessió de crèdit (que no es reté en balanç), de la distribució en exclusiva a través de canals de distribució digitals i de l'automatització de processos. A més a més, com no són entitats que capten dipòsits, no han de complir els mateixos costos reguladors que les entitats bancàries (vegeu l'article «La (r)evolució del marc regulador i supervisor arran de la crisi», en aquest mateix Dossier). El segon dels pilars estratègics d'aquestes plataformes consisteix a desenvolupar nous models de risc de crèdit basats en l'explotació d'una gran quantitat de dades,[6] incloses les fonts no tradicionals, com les xarxes socials o la informació sobre la velocitat a la qual s'emplena la sol·licitud de crèdit. Aquesta innovació pot contribuir a reduir el frau i a refinar les avaluacions de solvència, en la mesura que les noves fonts de dades poden millorar la capacitat predictiva dels models. Finalment, aquests factors diferenciadors permeten que els processos d'avaluació de les sol·licituds de préstec siguin relativament àgils, un aspecte clau de l'experiència del client.

D'altra banda, hi ha un seguit de consideracions que són seriosos reptes per al model de negoci de les plataformes de finançament participatiu. D'una banda, la capacitat de predicció i d'exactitud d'alguns dels nous models de risc no es podrà validar fins que no hagin passat per diferents moments del cicle de crèdit.[6] Un altre aspecte que cal tenir en compte és la volatilitat en el finançament de les *fintech*. En una fase a la baixa del cicle, és a dir, en un entorn d'elevada morositat o de tipus d'interès més alts,

1. També conegudes com empreses de *marketplace lending, crowdlending* o *peer-to-peer lending*.
2. Per determinats requeriments normatius (per exemple, la prevenció de blanqueig de capitals i del finançament del terrorisme) o per polítiques de crèdit.
3. Vegeu KPMG, CB Insights (2016), «The Pulse of Fintech, 2015 in Review».
4. Vegeu Citi (2016), «Digital Disruption, How Fintech is Forcing Banking to a Tipping Point».
5. Per a estimacions del mercat el 2013 i el 2014, vegeu AltFi o University of Cambridge, EY (2015), «Moving Mainstream, The European Alternative Finance Benchmarking Report».
6. Vegeu U.S. Department of the Treasury (2016), «Opportunities and Challenges in Online Marketplace Lending».

aquestes plataformes podrien veure reduïts els fluxos de finançament arran d'un menor interès per part dels inversors.[7] Així mateix, a diferència dels bancs, que financen els préstecs amb dipòsits, les *fintechs* depenen d'una base d'inversors que exigeix una rendibilitat molt més alta que el cost mitjà dels fons dels bancs. Així, s'estima que els menors costos operatius de les plataformes de finançament participatiu són compensats, de fet, per un major cost de finançament, de manera que els costos totals dels bancs i de les plataformes no són tan diferents.[8] Finalment, una dimensió de mercat relativament petita, com Espanya, també pot dificultar la captació d'inversors per part de les plataformes de préstecs de finançament participatiu.

A més d'aquestes consideracions sobre el seu model de negoci, les *fintechs* han d'operar en un entorn complex i molt competitiu. A Espanya, amb l'objectiu de protegir el petit estalviador, el règim jurídic de les plataformes limita el volum dels préstecs individuals, la inversió màxima que un inversor no acreditat pot realitzar i la inversió que una plataforma pot retenir al seu balanç.[9] A més a més, la proliferació de *fintechs* i l'avanç de la digitalització a les entitats financeres tradicionals augmenten el nivell de competència en un sector en què aconseguir economies d'escala és crucial en la mesura que es permet agregar més informació del comportament dels prestataris per desenvolupar models i invertir en innovació i en seguretat. Així mateix, moltes empreses poden tenir dificultats per mantenir els elevats ritmes de creixement observats fins ara, com ho demostra la desacceleració que comencen a registrar les inversions en plataformes de finançament participatiu a Europa, en particular les plataformes amb escala limitada.[10]

En aquest sentit, els bancs tradicionals també tenen un seguit d'avantatges competitius en relació amb les *fintechs* (economies de gamma i d'escala, fonts de finançament més estables i xarxes de distribució omnicanal integrades) que els permeten suportar els costos de regulació i les inversions necessàries en tecnologia i en seguretat. En aquest context, la teoria de la innovació disruptiva[11] suggereix que les organitzacions dominants acceleren les innovacions en relació amb nous competidors que inicialment poden oferir millors productes o serveis als seus clients actuals. En definitiva, el risc és alt per a les entitats menys àgils a l'hora innovar.

Al capdavall, el principal repte per a qualsevol empresa –sigui una *fintech* o una entitat financera tradicional– és oferir una bona proposta de valor i guanyar-se la confiança dels clients i dels inversors. Encara és aviat per saber com evolucionarà el model de negoci de les plataformes de finançament participatiu en els propers anys, però sí és possible preveure que no totes les entitats superaran aquest repte, ni les tradicionals ni les *fintechs*.

*Denis Nakagaki*
*Departament d'Estratègia Bancària, Àrea de Planificació Estratègica i Estudis, CaixaBank*

7. Vegeu McKinsey & Co (2015), «The Fight for the Customer. McKinsey Global Banking Annual Review 2015».
8. Vegeu Deloitte (2016), «Marketplace Lending: A Temporary Phenomenon?».
9. Les plataformes de finançament participatiu a Espanya són supervisades pel Banc d'Espanya (activitat de cobrament i de pagament) i per la CNMV (activitat de plataforma de finançament participatiu). Cada projecte pot captar fins a 2 milions d'euros, llevat dels destinats exclusivament a inversors acreditats (5 milions d'euros). Un inversor no acreditat pot invertir fins a 3.000 euros en un mateix projecte i fins a 10.000 euros en totes les diferents plataformes de finançament participatiu en un període de 12 mesos. Una plataforma pot utilitzar el seu balanç i finançar fins al 10% de l'objectiu de finançament de cada projecte.
10. Vegeu KPMG, CB Insights (2016), «The Pulse of Fintech, Q1 2016».
11. Vegeu Christensen, C., Raynor, M. i McDonald, R. (2015), «What Is Disruptive Innovation?», Harvard Business Review.