

ECONOMÍA



Los fundadores de Comunitae.

CARLOS ROSILLO

La restricción del crédito bancario abre el camino a los préstamos P2P

Las empresas exigen tener la residencia y una cuenta en el país de la firma que da el servicio ● Dos ex empleados de banca fundan Comunitae, primera compañía española de P2P 'lending' ● El reto es dar confianza

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Cuando las entidades financieras cierran el grifo, hogares y pequeñas empresas se ahogan por falta de liquidez. En el tercer trimestre del pasado año, los préstamos a familias y empresas cayeron el 95% y el 58%, respectivamente, comparado con el mismo periodo del 2007. El 20% menos en todo el año, según DBK. Y no se ha tocado fondo.

Donde unos huelen peligro, otros buscan oportunidades. "Las cifras demuestran que la crisis está beneficiando a la financiación P2P. El número de prestamistas y prestatarios está creciendo" explica Arturo Cervera, cofundador junto a José Miguel Rotaache, ex directivos de banca, de Comunitae, la primera compañía de préstamos *online* entre personas que comenzará a operar en España en el segundo trimestre de 2009. El requisito básico para utilizar un servicio de préstamo P2P es residir y tener una cuenta abierta en el país de la empresa que ofrece el citado servicio.

El funcionamiento será similar al de sus precursores en Europa y EE UU. Comunitae clasi-

fica a los prestatarios según su grado de riesgo de impago. Para ello, acude a la lista de morosos de la asociación nacional de establecimientos financieros de crédito (Asnef). Y a organismos de análisis de riesgo como Equifax o Experian. Sólo aquellos con un grado de riesgo adecuado son admitidos. Una vez remiten en papel la documentación básica (fotocopia del DNI, nóminas, etcétera), comienza la puja por la demanda.

Si alguien pide 3.000 euros a un tipo máximo del 9%, cualquier desconocido podría prestar la cantidad que desee por debajo de ese interés. Al final, el prestatario escogerá las mejores ofertas. En principio, todos ganan. Los inversores se embolsan una rentabilidad media entre el 6% y el 7%, y los prestatarios obtienen el ansiado dinero a un interés entre uno y dos puntos porcentuales menor respecto a un banco o caja tradicional.

Al igual que las líderes del sector, Zopa y Lending Club, Comunitae cobrará comisión a unos y a otros por la operación. Al no conceder el crédito, sino intermediar entre personas, no

estará sujeta a regulación del Banco de España. Es una ventaja al establecer el negocio, pero un problema para sembrar confianza. Porque siempre surge la inevitable duda: quién garantiza el dinero en caso de impago. Las compañías de P2P *online* se desentienden. Según Cervera, aunque las cifras de impago son bajas, el prestamista debe ser consciente del riesgo que va a correr. "En establecimientos financieros de crédito las tasas de impago rondan el 5%. Nosotros queremos mantenerla por debajo del 0,5% en los préstamos de mejor clasificación". Algo que Zopa ya ha conseguido.

Sin embargo, con el aumento de la morosidad, la dificultad ahora es atraer a prestatarios de bajo riesgo. "Cada vez recibimos más solicitudes de gente muy endeudada y las tenemos que rechazar", explica Andrews, quien asegura que las tasas de impago en su *web* no superan el 0,4%.

Claves: riesgo y confianza

Ganarse la confianza del internauta para realizar transacciones delimitará la frontera entre el éxito y el fracaso. Especial-

mente en España, donde la banca *online* va con retraso. El 51% de los hogares españoles dispone de acceso a banda ancha, pero sólo el 31% de los internautas (frente al 45% en la UE de los 25) realiza operaciones financieras en Internet.

El perfil averso al riesgo de los prestamistas españoles será el otro obstáculo del P2P *lending*. Según JP Morgan Asset Management, sólo el 9% participa en fondos de inversión y el 8% se decanta por la renta variable. La mayoría prefiere las cuentas de ahorro, los planes de pensiones y los depósitos a plazo fijo. Menor rentabilidad pero apuesta segura. Especialmente en tiempos de fraudes financieros y quiebras bancarias. "Sería pretencioso negar que el P2P *lending* es un mercado de nicho, hay potencial pero queda mucho por desarrollar", reconoce Rotaache. Los bancos todavía lo ven como un juego de niños. Para suponer una amenaza, la nueva competencia debería arañarles al menos el 1% del mercado de crédito al consumo, estimado en 63.000 millones de euros en España a finales del 2008, según DBK.

Una docena de compañías ya trabajan en Europa

M. Á.-M.

Hasta una docena de compañías de préstamos *online* entre personas se han lanzado en Europa. La más veterana es también la más exitosa: Zopa, en Reino Unido. Su filial en Italia, operativa desde principios de 2008, cuenta con 30.200 miembros y ha gestionado en préstamos 4,3 millones de euros.

En Alemania, Smava es otra sólida iniciativa. Su fundador, Alexander Artopé, tiene claro que la crisis crediticia beneficia al P2P *lending*. "Los consumidores empiezan a entender las ventajas de una alternativa a los bancos, donde conocer con transparencia adónde va su dinero".

La evolución desde su lanzamiento, en marzo de 2007, ha sido lenta pero segura: 65.000 registros, seis millones de euros gestionados y un crecimiento mensual del 30% desde mediados de 2008. Estos datos han desembocado en una segunda ronda de financiación de cuatro millones de euros el pasado octubre.

Una página por país

En Francia Friendsclear tiene apenas tres meses de vida. En Polonia, donde operan tres diferentes, lidera Kokos con 28.000 clientes y más de millón y me-



Zopa.com.

dio de euros intercambiados. Su portavoz, Dorota Janik, asegura que la principal barrera es el desconocimiento. "Muy poca gente conoce todavía qué es el P2P *lending* y cómo interactuar con este canal".

En Suecia, Loanland ha superado la barrera del medio millón de euros gestionados. Y en Hungría, Noba verá la luz en 2009. Incluso Japón, con Maneo, y Corea del Sur, con Moneyauction, se han apuntado a la moda.

En EE UU, Renaud Laplanche, consejero delegado de Lending Club, coincide con el diagnóstico sobre el desconocimiento. "El 86% de la gente en Estados Unidos no sabe que existe este canal alternativo. Esto nos deja mucho recorrido".

El regulador norteamericano de los mercados financieros Securities Exchange Commission (SEC) le dio recientemente luz verde para seguir operando, un hito clave que no logró superar su principal competidor, Prosper. Desde entonces, 3.100 prestamistas adicionales se han dado de alta aportando cinco millones de dólares. ZOPA: <http://uk.zopa.com> SMAVA: www.smava.de LOANLAND: www.loanland.se MANEO: www.maneo.jp FRIENDSCLEAR: www.friendsclear.com KOKOS: www.kokos.pl



Página de la Caja de Ahorros de Navarra.

La banca social de la CAN

La auditora Gartner apunta una previsión optimista para la banca cívica. Asegura que la banca social, formada por la combinación de productos financieros clásicos y las nuevas tendencias sociales (comunidades, P2P *lending*, emprendedores sociales, entre otras...) captará el 10% del mercado de crédito y planificación financie-

ra en el año 2010.

En nuestro país, sólo algunas entidades comienzan a experimentar tímidamente con estos conceptos. Caja Navarra es una de ellas. Además de abrir canales en YouTube, Twitter y Friendfeed, utiliza la Red para ofrecer mayor transparencia a sus clientes sobre el destino de sus inversiones.



Página de Prosper.

Bajo la lupa del regulador

A finales de noviembre la SEC americana ordenó cerrar Prosper, la segunda *web* de préstamos *online* en EE UU con más de 125 millones de euros intermediados. "El problema de Prosper fue establecer una política de riesgos muy permisiva que desembocó en una tasa de impagos muy alta", explica Rotaache. A raíz del estallido de

las *subprime*, la SEC comenzó a mirar con lupa cualquier intermediación monetaria. El primero en caer fue Zopa, que tiró la toalla en EE UU en octubre. "La SEC nos obligaba a tener todo extremadamente regulado: no podías incluir comentarios en la *web*, no podías mantener un *blog*... era casi imposible operar", explica Giles Andrews.