

Plataformas P2P: transformando la industria bancaria

Dairo Estrada ¹

Congreso de Derecho Financiero 2016
Asobancaria

Cartagena, 22 y 23 de septiembre de 2016

¹ Investigador Principal - Banco de la República (BR). Los puntos de vista expresados en esta presentación no representan los del BR ni los de su Junta Directiva. Agradezco los comentarios y sugerencias de Paula Zamora, Juan Carlos Mendoza y Ana Yaruro.



Overview

1 Introducción

- El proceso
- P2P Lending: Una combinación de Crowdfunding y Marketplace Lending
- Datos

2 Ventajas

3 Riesgos

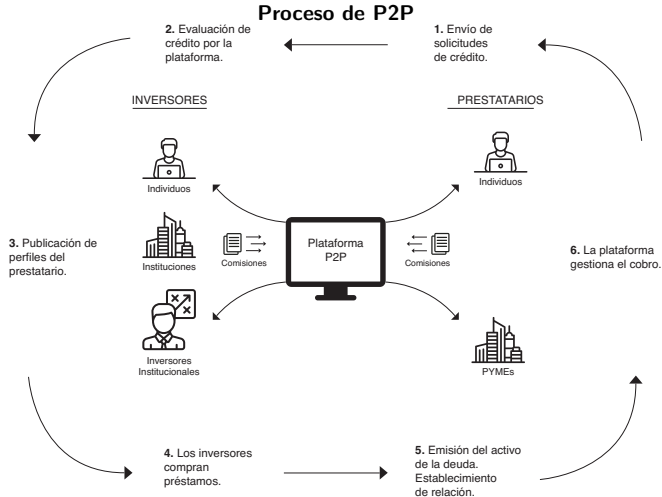
4 Preguntas

5 Tendencias

6 Regulación

7 Referencias

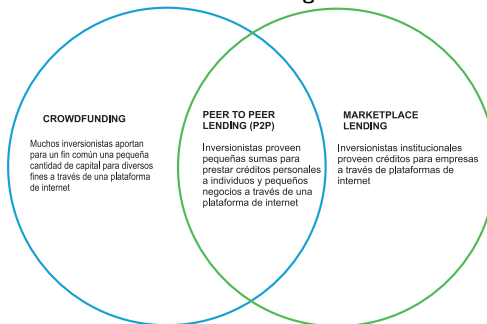




Source: Aveni(2015)



P2P Lending



	CROWDFUNDING	P2P LENDING	MARKETPLACE LENDING
Prestamistas	Empresas Personas	Individuos (Los créditos pueden ser para un negocio)	Negocios
Inversionistas	Retail	Retail	Acreditados e Institucionales
Ejemplos	Indiegogo Kickstarter EquityNet	Lending Club Prosper	CAN Capital, Kabbage, OnDeck Capital



De acuerdo con el Banco Mundial, en los últimos diez años el crowdfunding ha movilizado cerca de USD 16 mil millones (mm), con un crecimiento anual promedio de 300%, concentrado fundamentalmente en Norte América, Europa y Asia.



De acuerdo con el Banco Mundial, en los últimos diez años el crowdfunding ha movilizado cerca de USD 16 mil millones (mm), con un crecimiento anual promedio de 300%, concentrado fundamentalmente en Norte América, Europa y Asia.

En EEUU, el otorgamiento de préstamos P2P se ha duplicado cada año desde 2010, llegando a USD 12 mm en 2014. Adicionalmente, la tendencia es creciente sobre todo en Australia, China y el Reino Unido.



De acuerdo con el Banco Mundial, en los últimos diez años el crowdfunding ha movilizado cerca de USD 16 mil millones (mm), con un crecimiento anual promedio de 300%, concentrado fundamentalmente en Norte América, Europa y Asia.

En EEUU, el otorgamiento de préstamos P2P se ha duplicado cada año desde 2010, llegando a USD 12 mm en 2014. Adicionalmente, la tendencia es creciente sobre todo en Australia, China y el Reino Unido.

En los países europeos el mercado de plataformas P2P se ha convertido en una opción de financiamiento bastante fuerte. Entre 2012 y 2014, han surgido más de 255 plataformas en 27 países facilitando financiación a consumidores, empresarios, artistas, PYMES, empresas sociales, proyectos de energías renovables, entre otros.



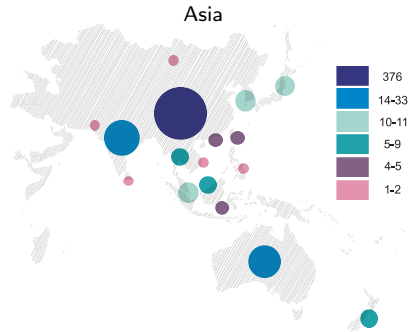
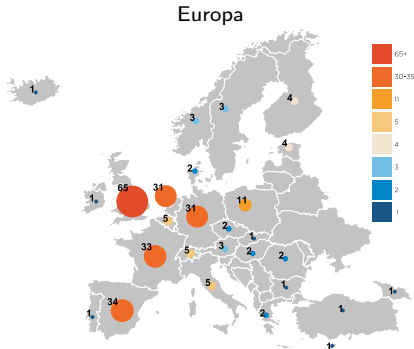
De acuerdo con el Banco Mundial, en los últimos diez años el crowdfunding ha movilizado cerca de USD 16 mil millones (mm), con un crecimiento anual promedio de 300%, concentrado fundamentalmente en Norte América, Europa y Asia.

En EEUU, el otorgamiento de préstamos P2P se ha duplicado cada año desde 2010, llegando a USD 12 mm en 2014. Adicionalmente, la tendencia es creciente sobre todo en Australia, China y el Reino Unido.

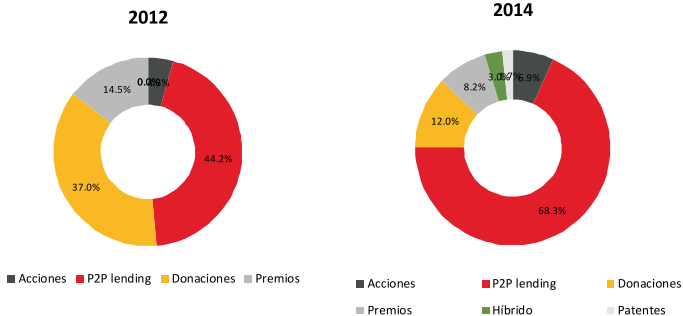
En los países europeos el mercado de plataformas P2P se ha convertido en una opción de financiamiento bastante fuerte. Entre 2012 y 2014, han surgido más de 255 plataformas en 27 países facilitando financiación a consumidores, empresarios, artistas, PYMES, empresas sociales, proyectos de energías renovables, entre otros.



Distribución de plataformas P2P



P2P Lending Por Categorías

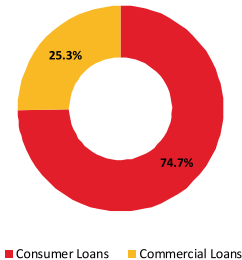


Source: Aveni(2015)

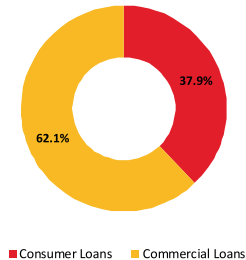


Loan Distribution Originated by P2P platform

Panel A. Europe (Without UK) in 2014



Panel B. UK in 2015



Source: Company Data, Morgan Stanley Research estimates



Ventajas de las Plataformas P2P

- Incorpora una gran cantidad de información de diferentes fuentes (Big Data).



Ventajas de las Plataformas P2P

- Incorpora una gran cantidad de información de diferentes fuentes (Big Data).
- El proceso de intermediación se realiza con menores costos si se compara con los costos asociados con la actividades de intermediación tradicionales.



Ventajas de las Plataformas P2P

- Incorpora una gran cantidad de información de diferentes fuentes (Big Data).
- El proceso de intermediación se realiza con menores costos si se compara con los costos asociados con la actividades de intermediación tradicionales.
- Puede mejorar los niveles de inclusión financiera.



Ventajas de las Plataformas P2P

- Incorpora una gran cantidad de información de diferentes fuentes (Big Data).
- El proceso de intermediación se realiza con menores costos si se compara con los costos asociados con la actividades de intermediación tradicionales.
- Puede mejorar los niveles de inclusión financiera.
- De fácil adaptación a las nuevas condiciones del mercado de crédito, incorporando el usos de nuevas tecnologías y nuevos mecanismos de comunicación (internet, telefonía móvil).

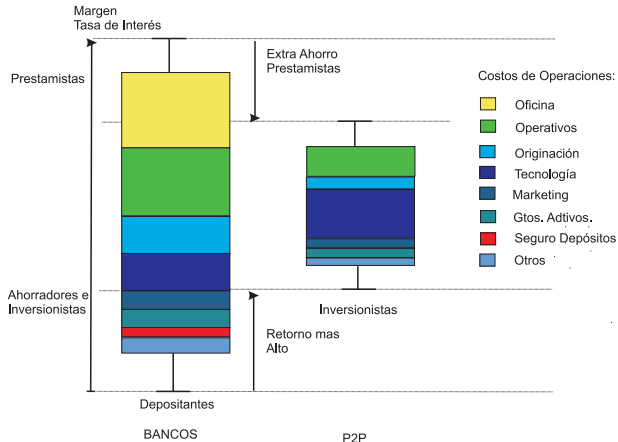


Ventajas de las Plataformas P2P

- Incorpora una gran cantidad de información de diferentes fuentes (Big Data).
- El proceso de intermediación se realiza con menores costos si se compara con los costos asociados con la actividades de intermediación tradicionales.
- Puede mejorar los niveles de inclusión financiera.
- De fácil adaptación a las nuevas condiciones del mercado de crédito, incorporando el usos de nuevas tecnologías y nuevos mecanismos de comunicación (internet, telefonía móvil).
- Mayor transparencia en el proceso otorgamiento de créditos.
 - 1 Algunas plataformas (Lending Club y Prosper publican bases de datos de créditos históricas).
 - 2 Las plataformas P2P pueden mejorar la confianza entre inversionistas y prestamistas reduciendo los problemas de información y generando más confianza en ambas partes. La reputación es importante.
 - 3 Los inversionistas pueden elegir sus opciones de inversión con más información y de mejor calidad.



Margen de Tasa de Interés y Costos para Bancos y P2P



Sources: Aveni (2015) and Lendit 2013



Riesgos del negocio P2P

- A diferencia de los bancos tradicionales que constituyen reservas para cubrir las pérdidas por los incumplimientos del crédito, en P2P lending, en general, no existen esas reservas, por lo que los inversionistas asumen el riesgo de incumplimiento de forma directa.



Riesgos del negocio P2P

- A diferencia de los bancos tradicionales que constituyen reservas para cubrir las pérdidas por los incumplimientos del crédito, en P2P lending, en general, no existen esas reservas, por lo que los inversionistas asumen el riesgo de incumplimiento de forma directa.
- A diferencia de los depósitos, las inversiones realizadas en las plataformas P2P no son un activo líquido ya que dichos recursos no pueden ser reembolsados de forma automática ante una eventualidad de un problema de liquidez que tenga el inversionista.



Riesgos del negocio P2P

- A diferencia de los bancos tradicionales que constituyen reservas para cubrir las pérdidas por los incumplimientos del crédito, en P2P lending, en general, no existen esas reservas, por lo que los inversionistas asumen el riesgo de incumplimiento de forma directa.
- A diferencia de los depósitos, las inversiones realizadas en las plataformas P2P no son un activo líquido ya que dichos recursos no pueden ser reembolsados de forma automática ante una eventualidad de un problema de liquidez que tenga el inversionista.
- Existe también un riesgo de que se violen los derechos de reserva bancaria no solamente para los deudores, sino también para los inversionistas. También existe el riesgo de que deudores e inversionistas realicen operaciones fraudulentas como por ejemplo lavado de activos, financiación de actividades ilícitas, etc.



Riesgos del negocio P2P

- A diferencia de los bancos tradicionales que constituyen reservas para cubrir las pérdidas por los incumplimientos del crédito, en P2P lending, en general, no existen esas reservas, por lo que los inversionistas asumen el riesgo de incumplimiento de forma directa.
- A diferencia de los depósitos, las inversiones realizadas en las plataformas P2P no son un activo líquido ya que dichos recursos no pueden ser reembolsados de forma automática ante una eventualidad de un problema de liquidez que tenga el inversionista.
- Existe también un riesgo de que se violen los derechos de reserva bancaria no solamente para los deudores, sino también para los inversionistas. También existe el riesgo de que deudores e inversionistas realicen operaciones fraudulentas como por ejemplo lavado de activos, financiación de actividades ilícitas, etc.
- Existen riesgos operativos en las plataformas P2P sino cuentan con planes de contingencia que le permitan realizar la administración de los pagos entre inversionistas y deudores en caso de que ocurra alguna falla o de que la plataforma entre en liquidación.



Riesgos del negocio P2P

- A diferencia de los bancos tradicionales que constituyen reservas para cubrir las pérdidas por los incumplimientos del crédito, en P2P lending, en general, no existen esas reservas, por lo que los inversionistas asumen el riesgo de incumplimiento de forma directa.
- A diferencia de los depósitos, las inversiones realizadas en las plataformas P2P no son un activo líquido ya que dichos recursos no pueden ser reembolsados de forma automática ante una eventualidad de un problema de liquidez que tenga el inversionista.
- Existe también un riesgo de que se violen los derechos de reserva bancaria no solamente para los deudores, sino también para los inversionistas. También existe el riesgo de que deudores e inversionistas realicen operaciones fraudulentas como por ejemplo lavado de activos, financiación de actividades ilícitas, etc.
- Existen riesgos operativos en las plataformas P2P sino cuentan con planes de contingencia que le permitan realizar la administración de los pagos entre inversionistas y deudores en caso de que ocurra alguna falla o de que la plataforma entre en liquidación.



Preguntas

La plataforma P2P sólo recibe ingresos de los cobros de comisiones (principalmente de los inversionistas) y no del pago de los créditos con intereses y capital. Están los incentivos de la plataforma alineados con los de sus contrapartes? (**reputación!**)



Preguntas

La plataforma P2P sólo recibe ingresos de los cobros de comisiones (principalmente de los inversionistas) y no del pago de los créditos con intereses y capital. Están los incentivos de la plataforma alineados con los de sus contrapartes? (**reputación!**)

En caso de no otorgamiento del crédito basado en un score más *automatizado* cómo verificar la protección del consumidor financiero? Cómo establecer controles sobre este aspecto? (**regulación protección del consumidor financiero!**)



Preguntas

La plataforma P2P sólo recibe ingresos de los cobros de comisiones (principalmente de los inversionistas) y no del pago de los créditos con intereses y capital. Están los incentivos de la plataforma alineados con los de sus contrapartes? (**reputación!**)

En caso de no otorgamiento del crédito basado en un score más *automatizado* cómo verificar la protección del consumidor financiero? Cómo establecer controles sobre este aspecto? (**regulación protección del consumidor financiero!**)

El negocio de las plataformas P2P depende de un gran número de potenciales deudores para una mayor diversificación. Es esto posible en la realidad? Cómo las plataformas P2P pueden proporcionar este negocio en países de baja capacidad y educación financiera? (**clientes de tarjetas de crédito, libranza!**)



Preguntas

La plataforma P2P sólo recibe ingresos de los cobros de comisiones (principalmente de los inversionistas) y no del pago de los créditos con intereses y capital. Están los incentivos de la plataforma alineados con los de sus contrapartes? (**reputación!**)

En caso de no otorgamiento del crédito basado en un score más *automatizado* cómo verificar la protección del consumidor financiero? Cómo establecer controles sobre este aspecto? (**regulación protección del consumidor financiero!**)

El negocio de las plataformas P2P depende de un gran número de potenciales deudores para una mayor diversificación. Es esto posible en la realidad? Cómo las plataformas P2P pueden proporcionar este negocio en países de baja capacidad y educación financiera? (**clientes de tarjetas de crédito, libranza!**)

Si los inversionistas tienen mejor información para construir modelos de riesgo de crédito más sofisticados con un retorno mayor, esto beneficia a los prestamistas o genera racionamiento de crédito como en la banca tradicional? (**tasas de interés de crédito más atractivas!**)



Preguntas

La plataforma P2P sólo recibe ingresos de los cobros de comisiones (principalmente de los inversionistas) y no del pago de los créditos con intereses y capital. Están los incentivos de la plataforma alineados con los de sus contrapartes? (**reputación!**)

En caso de no otorgamiento del crédito basado en un score más *automatizado* cómo verificar la protección del consumidor financiero? Cómo establecer controles sobre este aspecto? (**regulación protección del consumidor financiero!**)

El negocio de las plataformas P2P depende de un gran número de potenciales deudores para una mayor diversificación. Es esto posible en la realidad? Cómo las plataformas P2P pueden proporcionar este negocio en países de baja capacidad y educación financiera? (**clientes de tarjetas de crédito, libranza!**)

Si los inversionistas tienen mejor información para construir modelos de riesgo de crédito más sofisticados con un retorno mayor, esto beneficia a los prestamistas o genera racionamiento de crédito como en la banca tradicional? (**tasas de interés de crédito más atractivas!**)



Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.



Tendencias

Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.

Las claves para el desarrollo del negocio P2P son la penetración y la adopción de banca móvil.



Tendencias

Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.

Las claves para el desarrollo del negocio P2P son la penetración y la adopción de banca móvil.

Millennials (la población de 18-34 años) están a favor, soluciones de crédito rápido y cómodo y las plataformas P2P son una excelente opción.



Tendencias

Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.

Las claves para el desarrollo del negocio P2P son la penetración y la adopción de banca móvil.

Millennials (la población de 18-34 años) están a favor, soluciones de crédito rápido y cómodo y las plataformas P2P son una excelente opción.

"Peer-to-peer" es un término inexacto. Subestima la importancia de la financiación institucional, que a futuro impulsara la originación y ampliará el mercado.



Tendencias

Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.

Las claves para el desarrollo del negocio P2P son la penetración y la adopción de banca móvil.

Millennials (la población de 18-34 años) están a favor, soluciones de crédito rápido y cómodo y las plataformas P2P son una excelente opción.

"Peer-to-peer" es un término inexacto. Subestima la importancia de la financiación institucional, que a futuro impulsara la originación y ampliará el mercado.

La escala será crucial. El modelo de scoring todavía requiere verificación como factor diferenciador, pero es esencial para el éxito a largo plazo del modelo en sus actividades de screening (costos bajos y disminución de los problemas de selección adversa).



Tendencias

Las plataformas P2P vienen cambiando el paradigma en la política de otorgamiento de crédito sobre todo en créditos de consumo y de microcrédito sin colateral.

Las claves para el desarrollo del negocio P2P son la penetración y la adopción de banca móvil.

Millennials (la población de 18-34 años) están a favor, soluciones de crédito rápido y cómodo y las plataformas P2P son una excelente opción.

"Peer-to-peer" es un término inexacto. Subestima la importancia de la financiación institucional, que a futuro impulsara la originación y ampliará el mercado.

La escala será crucial. El modelo de scoring todavía requiere verificación como factor diferenciador, pero es esencial para el éxito a largo plazo del modelo en sus actividades de screening (costos bajos y disminución de los problemas de selección adversa).

P2P lending es un reto para los bancos tradicionales. La adaptación de los bancos a nuevas tecnologías es un factor clave para atraer nuevos clientes.

Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.



Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.

A pesar de que la regulación es todavía irregular en muchos países, Francia e Inglaterra han emitido nuevas reglas relacionadas con este tema, entre las que se encuentran:



Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.

A pesar de que la regulación es todavía irregular en muchos países, Francia e Inglaterra han emitido nuevas reglas relacionadas con este tema, entre las que se encuentran:

- 1 Incrementar los estándares de administración de los negocios. Gobierno corporativo.



Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.

A pesar de que la regulación es todavía irregular en muchos países, Francia e Inglaterra han emitido nuevas reglas relacionadas con este tema, entre las que se encuentran:

- ① Incrementar los estándares de administración de los negocios. Gobierno corporativo.
- ② Transparencia. Obligación de publicar toda la información relevante con el fin de que los inversionistas tengan conocimiento de los riesgos del negocio.



Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.

A pesar de que la regulación es todavía irregular en muchos países, Francia e Inglaterra han emitido nuevas reglas relacionadas con este tema, entre las que se encuentran:

- ① Incrementar los estándares de administración de los negocios. Gobierno corporativo.
- ② Transparencia. Obligación de publicar toda la información relevante con el fin de que los inversionistas tengan conocimiento de los riesgos del negocio.
- ③ Límites de inversión. Límite máximo al monto a invertir para ayudar a los inversionistas sin experiencia a diversificar su riesgo. Por ejemplo, en Francia la ley permite un máximo de inversión de €1.000 en cada préstamo.



Regular el negocio con el fin de administrar los riesgos inherentes de este, pero al mismo tiempo no detener su desarrollo.

A pesar de que la regulación es todavía irregular en muchos países, Francia e Inglaterra han emitido nuevas reglas relacionadas con este tema, entre las que se encuentran:

- ① Incrementar los estándares de administración de los negocios. Gobierno corporativo.
- ② Transparencia. Obligación de publicar toda la información relevante con el fin de que los inversionistas tengan conocimiento de los riesgos del negocio.
- ③ Límites de inversión. Límite máximo al monto a invertir para ayudar a los inversionistas sin experiencia a diversificar su riesgo. Por ejemplo, en Francia la ley permite un máximo de inversión de €1.000 en cada préstamo.
- ④ Planes de Contingencia. Quiebras o que dejen de prestar el servicio, se debe contar con una alternativa para seguir administrando las transferencias de recursos de los deudores a los inversionistas.



Referencias

- ① Albright, D., Jones, J., & Staples, C. (2015). *The Financial Advisor's Guide to P2P investing*. Retrieved from <https://daraalbright.files.wordpress.com/2015/04/the-financial-advisors-guide-to-p2pi-final.pdf>
- ② Aveni, T. (2015). *New Insights Into An Evolving P2P Lending Industry: how shifts in roles and risk are shaping the industry*. Positive Planet.
- ③ Claeson, G. & Tengvall, M. (2015). *Peer-to- Peer Lending. The effects of institutional involvement in social lending*. Master's thesis MBA in Finance. Jonkoping International Business School.
- ④ Estrada, D., Mendoza, J. and Yaruro, A. (2016). *Peer-to-Peer Lending*. Reporte de Estabilidad Financiera. Banco de la República.
- ⑤ Kirby, E. y Worner, S. (2014). *Crowdfunding: An Infant Industry Growing Fast*. Staff Working Paper of the IOSCO Research Department.
- ⑥ Mateescu, A. (2015). *Peer to Peer Lending*. Data & Society Research Institute.
- ⑦ Savarese, Claudia. (2015). *Crowdfunding and P2P lending: which opportunities for Microfinance?* European Microfinance Network.
- ⑧ Segal, Miriam. (2015). *Peer-to- Peer Lending: A Financing Alternative for Small Businesses*. *U.S. Small Business Administration*, 10.

