

Finventor

By **Viventor**

Europa: El Despertar

El antiguo continente ha estado tambaleándose ante la irrupción de los préstamos peer-to-peer, sin embargo, la opinión pública, aparentemente, empieza a cambiar.

Pág. 3

Salvado por la policía

La pasión puede llevar a hacer grandes cosas. Incluso puede ayudarte a escapar de las autoridades legales, como en este caso.

Pág. 4

¿Han muerto los préstamos online?

Los detractores nunca desaprovechan la oportunidad de criticar a las FinTech. Aun así, hemos podido observar como una gran mayoría de estos opositores se están adaptando a estas FinTech ¿Cómo ha sucedido?

Pág. 6



7 lecciones para impulsar una FinTech exitosa

POR **TOMS NIPARTS**
VIVENTOR.COM

La idea de Viventor surgió hace poco menos de un año. Y fue entonces cuando comenzó la aventura de embarcarse en la construcción de esta novedosa plataforma. El camino, como en cualquier otra startup, ha estado lleno de altibajos y, aun así, esto solo acaba de empezar.

Desde hace aproximadamente un mes, he estado echando la vista atrás, cuestionándome “¿Cómo impulsar una gran FinTech?”. Empecé a preguntarme la diferencia entre lo que

se refiere a startups y aquello específicamente relacionado con las FinTech. Afortunadamente, me encontraba en el lugar y en el momento adecuado ante una lección acerca de “Cómo impulsar una FinTech”, que me ayudó a poner mis ideas en orden.

Volveremos a este tema en breve, pero, antes, detengámonos en estos 7 consejos para atreverse a impulsar una FinTech:

1. CÉNTRATE EN ALGO ABURRIDO Y CARO

El secreto que esconde el producto de las grandes FinTech, tiene mucho que

ver con su capacidad para sustituir una solución o servicio ya existente, consiguiendo que esta nueva alternativa sea notablemente mejor y más cómoda para el usuario. Una única mejora no será suficiente, si quieres lograr el verdadero éxito.

Google no marcó el antes y el después de los buscadores, solo por introducir pequeñas mejoras de lo que otros ya habían hecho. *TransferWise* no se convirtió en una empresa millonaria, únicamente por bajar el precio de sus envíos de dinero al extranjero.

Para alcanzar este nivel de éxito, debes centrarte en algo que, realmente, sea

un fracaso. Identifica productos y servicios lentos, caros, carentes de transparencia o, ciertamente, anticuados. No importa lo grande que sea tu idea- si solo es un 10% mejor que una solución ya existente, va a ser misión imposible.

En *Viventor* estamos revolucionando las inversiones a través del Crowdfunding. Los depósitos bancarios ofrecen beneficios ridículos; la transparencia y el control en las inversiones brillan por su ausencia, mientras que los costes, prácticamente, superan a las ganancias. En otros tipos de inversión, es imprescindible un alto grado de cono- ▶

cimiento, cumplir ciertos requisitos y hacer frente a altas comisiones.

En *Viventor* puedes invertir directamente en diferentes tipos de préstamos, puedes conseguir hasta un 12% por año, puedes disfrutar de una transparencia y un control envidiable, mientras pagas un 0% de comisión. 50 euros es lo único que necesitas para empezar y los inversores no han perdido ni un solo céntimo de su dinero.

Si quieres saber más, visita nuestra página web o contacta conmigo a través de la dirección toms@viventor.com.

2. LLÉVATE BIEN CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Vivimos en una época en la que los bancos y los servicios financieros de la vieja escuela están siendo cuestionados como nunca. Aun así, nos encontramos ante una situación un tanto contradictoria. Cada día que pasa, las empresas FinTech van convirtiéndose en una verdadera amenaza para los bancos. Están presionando a los bancos y llevándolos hacia el cambio. Sin embargo, las FinTech no pueden sobrevivir sin el ecosistema bancario. Por lo menos, de momento.

Probablemente haya pocas empresas que, actualmente, puedan valerse por sí mismas, sin toparse con otras compañías que se crucen en su camino para lograr esa ansiada independencia. Sin embargo, el mercado ha demostrado que la cooperación entre las FinTech y bancos supone una gran ventaja. Podría tratarse de la mayor ventaja que hayamos visto jamás. Aspectos, como la rapidez y eficiencia que escasea en los bancos y que nos han dejado los avances tecnológicos, se ven compensados por un enorme capital financiero y clientes a su disposición, así como la colaboración con una gran cantidad de especialistas en el sector financiero que aún se encuentran en la industria bancaria.

3. PERO... PREPARADO PARA ATACAR

La infraestructura financiera es crucial para muchas empresas FinTech. No hay, prácticamente, ninguna alternativa internacional sólida que planee la idea de depositar dinero en otro lugar que no sea un banco o cajero. A día de hoy, ninguna compañía ha sido capaz de ofrecer una alternativa, probada y multifuncional, a las cuentas bancarias tradicionales.

Teniendo en mente, que los bancos y otras entidades financieras son vitales para que tu FinTech sea todo un éxito. Cuestiona todo lo existente, las soluciones anticuadas y haz que te escuchan. Enfatiza en las soluciones que propones hacia problemas inherentes y en los beneficios de los consumidores al usar tu alternativa.

Vivimos en tiempos en los que mandar

un mensaje a una audiencia de masas es menos complicado y sofisticado que nunca. Y en parte, es gracias a los canales y conexiones que ofrecen las redes sociales y otras redes de comunicación online. Así que haz tuyos todos estos conceptos, añade una dosis de ingenio y creatividad y... ¡Adelante!

4. PIENSA EN EL MÓVIL

No solo *Paypal* o *Stripe* y *Square*, sino que otras marcas como *Apple*, *Google*, *Facebook* e incluso *Snapchat* están ofreciendo servicios para pagar sus productos mediante el teléfono móvil. Desde *Prosper* y *OnDeck* en los Estados Unidos, hasta *Finance* y *Stopcap* en Europa, prácticamente, toda entidad, que no sea bancaria, ha entendido la importancia de los móviles, en particular, cuando hablamos de préstamos online.

Dejando de lado los servicios que ya han sido probados, podemos observar como otras partes del ecosistema FinTech están cambiando y renovándose con la ayuda de los móviles. Toma como ejemplo, el caso de *Number26* y *Atom*, o *FinanceFox* si hablamos de *InsurTech*.

El 27% de las personas con Smartphone, ya están pagando mediante su teléfono (*Auriemma*, 2016). Se estima que, en menos de tres años, 2 mil millones de personas usen el banco desde su móvil (*Juniper Research* 2014). Olvidate de números por un momento, saca tu móvil y entra en tu cuenta bancaria, bastante sólida... ¿no? En resumen, preguntarse si tu producto debe estar adaptado a los móviles, tiene como respuesta un rotundo ¡Sí!

5. CONSTRUYE RELACIONES DE FORMA SENSATA

La colaboración entre empresas es crucial en todo negocio y las FinTech no son una excepción. En la mayoría de los casos, establecer relaciones no será lo más importante, mientras saques adelante tu empresa. Las colaboraciones llegarán más adelante.

Las FinTech están capacitadas para sustituir servicios desfasados. Sin embargo, para conseguir crear un ecosistema financiero nuevo, la construcción de relaciones sólidas y de plataformas es algo esencial.

Ten eso en mente, pero también recuerda que no podrás construir relaciones con todo el mundo. Obtener y fortalecer una relación con otra empresa es un factor crucial, si queremos lograr que nuestra FinTech sea un éxito.

El equilibrio entre los valores de la empresa y la química entre los fundadores también es un aspecto decisivo. Pensar en las ganancias a largo plazo, y no a corto plazo, hace crecer la ambición y centrarte en la estrategia. Si tienes en mente alguna propuesta para tus posibles colaboradores, que pueda ejecutarse en menos de un año, no esperes ¡Conócelos ya! Haz que la relación

avance, comparte tu visión y, cuando llegue el momento, empieza con algo tangible y no con una llamada en frío.

P.D. Si conoces la fórmula secreta para dar en el clavo, por favor compártela conmigo.

6. SIGUE LAS NORMAS, PERO MANTÉN TU IDENTIDAD

Bienvenido al mundo de las finanzas, los reguladores juegan un papel muy importante. Y, a no ser que te encuentres sujeto a la injusticia, llévate bien con las autoridades es una buena idea.

Si ofreces un producto rompedor y una solución innovadora, lo más probable es que disfrutes de cierta libertad durante un tiempo. Por tu parte, deberás obedecer a normas generales como las regulaciones "Antiblanqueo de capitales" y "Conoce a tu cliente". Pero la regulación específica y a tu medida, lleva su tiempo. Años, más bien.

Cumple con lo que es justo, pero no te conviertas en alguien demasiado vulnerable que acepte cualquier "opinión de un experto". Recuerda que tu principal objetivo consiste en ser eficiente y luchar contra un problema que persiste en la industria financiera. No todos los reguladores son comprensivos y positivos ante la innovación y *Uber* es un claro ejemplo de lucha y perseverancia contra este tipo de reguladores.

Recuerda: Primero innovación, después regulación

7. SOLO TIENES UNA OPORTUNIDAD PARA GANARTE LA CONFIANZA DE LOS DEMÁS

La nueva App de mensajería que probaste no mandó ese mensaje. Esa nueva aplicación para coger un taxi que utilizaste, no te ofrecía vehículos disponibles cuando los necesitabas. Ese reproductor de música que parecía ofrecer una experiencia totalmente nueva, no cargaba justo cuando ibas a salir a correr.

Todas son situaciones decepcionantes... ¿Verdad? Y, después, aparece esa novedosa herramienta para invertir, que probaste con 50 euros, pero en la que perdiste la mitad de tu dinero por un virus en el sistema y otros 3 euros en comisiones ¿Cuál de las cuatro podría volver a ganarse tu confianza? En las FinTech, en un segundo habrás

transmitido confianza o no. Los usuarios no solo dedican tiempo, sino que arriesgan un recurso tangible: el dinero.

Por este motivo, debes tratar a cada cliente con especial cariño y con más atención de la que dedican otras empresas.

Los errores y los fallos son inevitables y aparecerán de una manera u otra. Para minimizar su impacto, puedes:

- Ser excepcional, en cuanto a comunicación y transparencia. Admite tus errores, explica sus causas y trata de trabajar con tus clientes para solventarlos.
- Prueba, prueba y prueba antes del lanzamiento. Hacerlo de verdad y jugarse dinero real es excitante y alarmante a la vez.
- Valora y premia a tus "campeones". Los usuarios que han estado contigo desde los primeros días, son tu mayor tesoro. No solo tienen un papel imprescindible en el proceso de convertir tu idea en realidad, sino que, además, a medida que avanza el tiempo, son mucho más comprensivos con los errores.

Puedes levantar grandes cantidades de dinero y gastártelo en construir la imagen de tu marca, en contratar a una persona famosa para que te ayude a crear esta imagen, o en unas mil ideas más. Pero la mejor forma de conseguir que confíen en tu marca tiene que ver con la puesta en escena y con la comunicación.

COMENTARIOS

La lección que mencioné anteriormente, tuvo lugar durante el festival de Pioneers en Vienna. Tengo mucho que agradecer a los hombres que lo gestionaron. A Jack Harris de *Wirecard*, una central global de pagos electrónicos y online, y a Tom Foster de *Curve*, una solución revolucionaria que integra a todas las tarjetas bancarias en una. Os animo a seguir de cerca a estos dos grandes profesionales y compañeros. ■



TOMS NIPARTS
VIVENTOR.COM

Toms Niparts es el jefe de operaciones de *Viventor* y un entusiasta de las FinTech. Se licenció en The Stockholm, la Facultad de Economía en Riga, donde descubrió su pasión por la economía colaborativa.

P2P Comparado a otras inversiones

Comportamiento en 2015

S&P 500

+1.40%

Orchard Index

Índice del mercado de Crowdlending

+6.82%

Oro

-10.47%

Bonos de alto -
rendimiento en EEUU

-5.03%

Dow Jones

-2.28%

IBEX 35

Índice de referencia español en acciones

-7.70%

El nacimiento de los préstamos P2P en Europa

POR CLAUDIUS LEHMANN
P2P-BANKING.COM

El nacimiento de los préstamos P2P en Europa por Claus Lehmann, *P2P-Banking.com*.

Los préstamos P2P son un apodo de los préstamos de particular a particular, donde internet facilita los préstamos de entidades financieras a prestatarios. Las empresas seleccionan a los prestatarios por sus bienes económicos y por su accesibilidad. Del 90% de las solicitudes, se rechazan un 85%. El mercado, básicamente, se divide en tres categorías principales: préstamos para el consumo, préstamos a empresas y aquellos basados en la propiedad, en los que la propiedad servirá como garantía. La mayoría del mercado se centra en una de estas categorías, a pesar de que alguna plataforma sirve a más de una.

En 2005, *Zopa* comenzó a ofrecer el primer servicio relacionado con el *Crowdlending* en Reino Unido, hasta 2009 creció lentamente y se encontraba limitada por la ley, aún en fase de adopción. Después, el crecimiento de estas empresas se aceleró y se expandieron por los principales países europeos. La regulación es diferente según cada país y unas normas comunitarias cada vez son más difíciles de implementar. Aun así, algunas empresas del mercado hacen posible una relación internacional, en la que el prestamista y el prestatario no residan en el mismo país. El mercado en Reino Unido creció desde el momen-

to en que tuvo el apoyo del gobierno, que introdujo regulaciones e impuestos (cuentas de ahorros libres de impuestos y la manera de compensar una deuda negativa con el interés ganado) y, además, participó como prestamista en préstamos a PYMES.

En términos de volumen, los países de la Europa Continental se encuentran de 3 a 4 años por detrás del nivel de Reino Unido. El Estudio de la Universidad de Cambridge "*Moving Mainstream*" descubrió que el crecimiento interanual del sector de las finanzas alternativas fue del 168% en 2014 en UK, frente al 83% en Europa.

EL FUTURO

A pesar de su desarrollo, estas plataformas solo se dedican a una pequeña parte del mercado financiero (incluso en el mercado de Reino Unido, conforman únicamente el 5%). Actualmente, hay mucho por hacer y mucho potencial por descubrir. Fuera del Reino Unido, queda pendiente la consolidación de una normativa, las reglas vigentes se encuentran en fase de prueba o adopción.

Pero parece que puede haber algún tipo de consolidación de la normativa, ya que están naciendo una gran cantidad de plataformas que compiten por un mismo mercado. La fusión con otras plataformas es algo difícil. Es complicado y caro combinar la tecnología de dos plataformas distintas. Además, conducir y manejar dos plataformas diferentes no tiene mucho sentido a la larga. Una pequeña empresa, difícilmente puede

ser reconocida como una marca prestigiosa, pero si contará con una audiencia reducida que, si hablamos de inversores, podría coincidir en ambas plataformas.

Una gran pregunta tiene que ver con cómo sobrevivirán estas plataformas durante la próxima recesión. Para el consumidor del sector financiero, pienso que se pueden establecer algunas comparaciones, derivadas del comportamiento de las deudas generadas por las tarjetas de crédito-existent ejemplos disponibles de décadas pasadas. En mi opinión, es complicado medir el efecto de los préstamos a Pymes y del sector basado en la propiedad.

Otro riesgo inminente que nos acecha, es un modelo de negocio que obliga a las plataformas a crecer rápidamente para alcanzar economías de escala. Ya que (en gran medida) estas aplicaciones no invierten fondos en su propia plataforma, es decir, nos encontramos con una falta de armonía entre los intereses del mercado y de los inversores. El mercado puede estar tentado a rebajar la tarifa base para aumentar su volumen de ventas, pero el efecto de esta reducción se verá reflejado, a largo plazo, en el gasto de los inversores.

Tan solo unos pocos bancos han reaccionado ante este fenómeno y este nuevo entorno creado, básicamente, a partir de la participación del inversor institucional. Lo que, ciertamente, puede ser interesante es la implicación de nuevos usuarios no profesionales.

Si hablamos de regulación, algunos paí-

ses han introducido normas específicas y creo que, poco a poco, se irán introduciendo más. Sin embargo, la unificación europea y unas normas comunitarias de referencia, aún quedan muy lejos. La industria de los préstamos P2P madurará durante los próximos cinco años, así como su visibilidad en los principales países de la Unión Europea, que se encargarán de adoptar y adaptar esta industria al mercado. ■



CLAUDIUS LEHMANN
P2P-BANKING.COM

Claus Lehmann publica en *P2P-Banking.com* y *P2P-Kredite.com* desde 2007. *P2P-Banking.com* se centra en la actualidad de la industria de los préstamos P2P. *P2P-Kredite.com* es el recurso informativo en alemán, más importante del mercado. Este último, suele ser leído por inversores alemanes, austriacos y suizos. Claus Lehmann y sus portales web han sido citados por el *Financial Times*, *Wall Street Journal*, *Finanztest*, *German TV*, *Dagensit Norway*, *Deutsche Bank research* y por muchas otras publicaciones financieras y no financieras.

Salvado por la policía

David, 24 años, es un chico del sur de España. Después de haber terminado sus estudios y mientras se preparaba las pruebas para entrar en el cuerpo de policía, en su tiempo libre decidió adentrarse en la industria de la financiación del Crowdfunding. Su interés crecía diariamente y acabó desembocando en un blog. Tras meses de entrenamiento y aprendizaje, su examen para entrar en el cuerpo se iba acercando, sin embargo, su pasión inesperada "lo salvó de la policía".



David, hablemos de ti...

Soy de Sevilla, España. Dispongo de un grado en Nutrición Humana y Dietética - un sector que ha entusiasmado desde siempre, a toda mi familia. Aunque que otra mala experiencia en esta industria, me hizo darme cuenta de que no era para mí. Una cosa es la pasión por aprender y otra dedicarme a educar a los demás en temas de nutrición, son dos cosas distintas. Y este último aspecto, empecé a ser mucho más aburrido de lo que imaginé.

Entonces... ¿Por qué decidiste no

seguir ese camino?

Un día hablé con mi tío, que actualmente es policía. Él me aportó su más sincera percepción de la profesión. Desde luego, no sonó como el trabajo de mi vida, sin embargo, parecía poder aportarme beneficios y grandes oportunidades. Además, se trata de una profesión que goza de una notable reputación.

Y... ¿Por qué decidiste no ir a por ello?

En ese momento, me encontraba desempleado. De hecho, el 50% de los jóve-

nes españoles no tienen trabajo. Ser policía es una opción segura, por muchos aspectos, pero uno de los problemas que percibí, era la lentitud de desarrollo y construcción de un futuro en esta profesión. Esto me hizo plantearme mi futuro, ya que no puedo imaginarme a mí mismo haciendo lo mismo, durante toda mi vida.

Mientras me preparaba las oposiciones al cuerpo de policía, creé mi propio blog acerca de los préstamos en el Crowdfunding (soybanco.com), centrado en plataformas europeas. Mientras me adentraba en este novedoso sector, me di cuenta que nuestro país se encuentra ligeramente atrasado, en cuanto al Crowdfunding.

En general, los españoles están acostumbrados al ecosistema bancario. Lentamente, más usuarios comienzan a usar las pocas plataformas de Crow-

lending existentes en España. Sin embargo, la gran mayoría son conservadores y se muestran pesimistas ante la inversión en plataformas extranjeras que, realmente, ofrecen mayores ventajas. Me di cuenta de que todo este conocimiento que había adquirido por mí mismo, debía ser difundido a una audiencia española más amplia. Y así fue como nació el blog. No mucho después de escribir mis primeras entradas, Viventor contactó conmigo. Empecé a adentrarme en la plataforma y su innovación me atrajo desde el primer instante. La colaboración con

Viventor fue una gran experiencia y un día, como otro cualquiera, vi algo diferente en mi cuenta de Twitter: "Viventor está buscando un Customer Success Manager". Semanas después, estaba en Viventor. Esta vez, no como policía sino como parte del equipo de Viventor.

En tu opinión... ¿Por qué fuiste contratado?

Principalmente, por mi percepción acerca de lo que es un inversor. Algo muy valorable en cualquier plataforma, no solo en Viventor.

Además, ya había probado alguna que otra plataforma, mientras adquiría conocimientos acerca de su funcionamiento. En este sentido, tuve mucho que decir y muchas ideas que aportar, en cuanto al desarrollo y la mejora de Viventor.

En definitiva, puedo decir que, por primera vez en 24 años, solicité un trabajo por el que estaba realmente motivado. Y esta motivación no pasó desapercibida.

¿Cómo te está yendo en Viventor?

En una palabra: apasionante. Los días están cargados de tareas y, sinceramente, es la experiencia más completa que he vivido. El equipo es pequeño, pero humilde y su amor por la empresa es increíble. A día de hoy, somos aún jóvenes y un equipo pequeño, pero hay mucho potencial. Desde luego, recomiendo seguir de cerca la expansión de Viventor. ■

5 preguntas para inversores peer-to-peer

POR TOMS NIPARTS
VIVENTOR.COM

Desde hace bastante tiempo, la financiación de particular a particular ha sido un tema de debate y ha estado definida como "el gran paso de los servicios financieros". Sin embargo, teniendo en cuenta los datos disponibles, esta última afirmación ya no es discutible. Las plataformas de Crowdfunding, están siendo rentables y, día a día, la gran cantidad de plataformas emergentes, que intentan colocarse en la industria, va creciendo.

Pero, claramente, no todo es un camino de rosas, especialmente, en estas nuevas industrias que cuentan con cientos o incluso miles de jugadores. Hace pocas semanas, la plataforma europea con mayor reputación se declaró en quiebra, mientras la situación en China es cada vez peor. Según Henry Yin, Director de CreditEase, este año, alrededor de 700 plataformas han declarado bancarrota

en China.

Entonces... ¿Cómo podemos identificar una buena plataforma? ¿Qué valor diferencial deberían encontrar los usuarios cuando escogen entre varias alternativas? Entre otras cuestiones, nos gustaría destacar 5 preguntas que debería plantearse todo usuario y cliente que quiera invertir en Crowdfunding.

1. ¿EN QUÉ TIPO DE PRÉSTAMOS ESTÁS INVIRTIENDO?

Comparando la situación actual con la de hace diez años, cuando los pioneros en la industria comenzaron con pequeños préstamos sin garantía, hoy disponemos de una gran cantidad de oportunidades de inversión disponibles en el mercado: préstamos respaldados por activos, financiación de facturas, inversión inmobiliaria...

Un importante factor influenciando tus decisiones es el nivel de riesgo que eres

capaz de asumir. Obviamente, los préstamos con garantía son significativamente más convincentes y sólidos que los créditos al consumo, mientras que el éxito de la inversión estará estrictamente relacionado con el triunfo del proyecto. Si eres una persona sensible al riesgo, probablemente, los préstamos con garantía sean la mejor elección, y viceversa.

2. ¿CUÁL ES EL NIVEL DE RETORNO QUE ESTÁS BUSCANDO?

Un factor importante, que tiene que ver con el riesgo de la inversión, es la proyección del retorno. Y aunque debería parecer obvio que las inversiones sin garantía ofrecen mayores retornos que las inversiones con garantía, no tiene por qué ser así.

Un aspecto que se esconde detrás de esta afirmación, son las fases de desarrollo de diferentes regiones para alcanzar un mercado mayor. Hoy en día, Europa

es un buen ejemplo e ilustra este aspecto a la perfección. El mercado en Reino Unido está altamente desarrollado, en regulación y en competitividad. Por su parte, Alemania y Francia le siguen el camino.

Mientras tanto, el número de instituciones de financiación alternativa en otras regiones, como Europa del Este, es significativamente reducido, resultando en un mercado, prácticamente, ineficiente. El retorno al invertir en un proyecto en Europa del Este puede ser tres veces mayor que el de un préstamo para un consumidor británico.

La poca competencia entre los prestatarios no bancarios en un mercado subdesarrollado, cede a los pocos jugadores más poder, en cuanto los altos intereses que deben pagar los prestatarios y a la mejor rentabilidad de las inversiones. Además, la poca rivalidad, hace crecer y aumentar el rendimiento de sus inversiones. Sin embargo, antes de poner dinero en lo que parece ser una oferta

atractiva, los inversores deberían recordar dos factores: el mercado del producto en el que invierten y el nivel de riesgo de la plataforma.

3. ¿CON QUÉ PARTE DEL MERCADO ESTÁ OPERANDO LA PLATAFORMA?

El número de empresas que se han propuesto romper con el antiguo modelo de financiación, va creciendo. La economía colaborativa ha probado ser vital para el crecimiento de las compañías. Pero, dejando de lado este y otros grandes cambios, algunos conceptos económicos deberían seguir presentes en nuestra cabeza.

Como se ha mencionado anteriormente, los préstamos de particular a particular y las plataformas de Crowdfunding están intentando cambiar un gran número de sectores. Desde los préstamos a PYMES en Francia, los préstamos de consumo en España o la financiación de facturas en Reino Unido, hasta el Crowdfunding inmobiliario en Estonia. Tú tienes la responsabilidad de analizar cuál es la mejor opción y el mejor país, antes de realizar una inversión.

Ciertamente, las plataformas en vías de desarrollo pueden ofrecer retornos más atractivos para los inversores y la financiación de particular a particular no es la única industria donde puede observarse este aspecto. Pero... ¿Qué ocurrirá a medio o largo plazo? ¿Qué ocurre cuando aparecen más competidores y el mercado disminuye el valor de las comisiones? ¿Qué pasa con la liquidez, cuando un préstamo respaldado por un activo en-

tra en mora? ¿Qué dirán los pronósticos del mercado?

4. ¿CÓMO DE CREIBLE ES LA PLATAFORMA?

Como ejemplifica TrustBuddy, el riesgo de la plataforma no es solo un aspecto más que añadir a la sección de preguntas frecuentes, ni tampoco una amenaza a la que se enfrentan, únicamente, pequeñas plataformas.

Una vez más, piensa en el producto en el que estás invirtiendo. Si es un préstamo con garantía... ¿Cuál es el nivel de calidad y de liquidez? ¿Qué dice la Ratio Préstamo-valor acerca del nivel de riesgo? ¿La empresa y su equipo poseen experiencia, un fuerte grado de entendimiento y un historial notable en el sector en el que operan? ¿Se dejan la piel en el juego? (el pre-financiamiento de los préstamos es un indicador).

Bajo la perspectiva del producto, ten en mente que se trata literalmente de dinero, en este sentido, la seguridad y conformidad de los usuarios miembros de la plataforma, podrían verse afectadas. Si te registras, sin un control de identificación previo, puedes depositar fondos y realizar inversiones en 15 minutos, sé extremadamente cuidadoso.

La transparencia y sencillez son otros conceptos que debes tener en cuenta. Una navegación compleja, el descuido de ciertos detalles, un diseño sofisticado y una falta de divulgación son aspectos que, rara vez, ocurren en una gran plataforma. Hallar la mezcla perfecta que se consigue con una experiencia positiva

y la seguridad del usuario es el verdadero reto de las plataformas. Cuando percibas dicha mezcla, recuerda que significan horas y más horas, dedicadas al desarrollo del producto, solo con el objetivo de construir confianza y comodidad para los inversores.

Por último, pero no por ello menos importante, diversificar las inversiones, a través de distintas plataformas, es otro aspecto a considerar. Llevando esta pequeña acción a cabo, te proteges a ti mismo del riesgo de la plataforma.

5. ESTA PLATAFORMA... ¿ESTÁ REPRESENTANDO ESTE NUEVO MODELO DE FINANCIACIÓN?

Aunque parezca inusual, poseer aspectos que te hagan diferente es fundamental. Sin ellos, la competencia entre una plataforma y un banco tradicional se reduce.

¿Cuánto tiempo y esfuerzo requiere entender de financiación o el hecho de empezar a usar una nueva plataforma? ¿Las condiciones son mejores y los costes, significativamente, menores para inversores y prestatarios? ¿La plataforma opera de forma rápida? ¿Qué ocurre con sus características avanzadas que hacen de la inversión una acción simple o que facilitan la opción de evitar inversiones antes de que el proceso madure?

Las plataformas de préstamos de particular a particular fueron creadas para retar a los bancos tradicionales, aumentando la accesibilidad hacia la financiación, ofreciendo mejores ofertas de inversión, siendo más rápidas y más efi-

cientes, y excluyendo a intermediarios inusuales. Sí, todas estas plataformas tienen en mente estos requisitos, pero solo unas pocas entidades son grandes por sus fundamentos.

En Viventor proponemos seguridad en la inversión, en vez de ofrecer grandes rentabilidades atípicas.

Nuestros préstamos cuentan con garantía hipotecaria inmobiliaria, la ratio Préstamo-valor (LTV) no supera el 50% y todas las inversiones contienen garantía de recompra: si un prestatario se retrasa 60 días en el pago, el inversor puede recomprar y recuperar su participación.

Nuestros préstamos están pre-financiados al 100% y las empresas de préstamos que publican en nuestra plataforma se quedan al menos el 5% de su participación en cada contrato. En definitiva, el riesgo de los inversores se minimiza de muchas maneras.

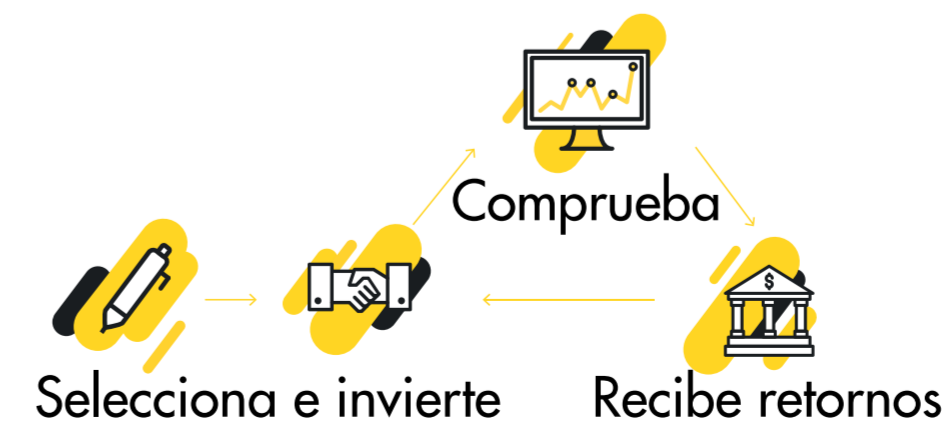
Tras el declive en 2008 y el estancamiento durante los últimos años, parece que los precios del sector inmobiliario español están comenzando a mostrar los primeros índices de recuperación y crecimiento, eso hace que las inversiones en Viventor sean aún más atractivas.

Empezando por un 6% por año y por el tipo de inversión mencionada, parece un muy buen acuerdo ¿No? A parte, nuestros socios y el equipo en general tienen una amplia experiencia en el sector.

Invertir con Viventor no requiere ningún tipo de cargo adicional, aceptamos inversores de más de 30 países europeos y solo necesitas 50 euros para empezar. La plataforma se encuentra disponible en español, inglés, alemán, francés y ruso. ■

¿Qué te haría falta para probar una nueva oportunidad de inversión?

Viventor destaca por hacer las inversiones seguras, sencillas y accesibles en Europa.



1. Escanea este código QR o dirígete viventor.com/TryViventor
2. Responde ¿Qué te haría falta para empezar a probar un servicio de inversión como Viventor?
3. ¡Entra en el sorteo de una cuenta Viventor con 100 euros en ella!



Si el sector de los préstamos online está muerto ¿Por qué esforzarse en desmontarlo?

POR RYAN WEEKS
ALFI.COM

De alguna manera y durante las últimas semanas, parece que los opositores a los préstamos online celebran una presunta victoria. Las FinTech están siendo percibidas como impostoras por parte del sector financiero tradicional y el "¡Te advertimos que iba a ser así!", es la justificación de estas anticuadas entidades.

Renaud Laplanche en *Lending Club*, es el ejemplo de un fracaso económico. Como mencionábamos *Lending Club*, pero también *OnDeck* y los despidos en *Prosper* y *Avant* - todos ellos apuntaban a la lentitud en el proceso de demanda de préstamos por parte del inversor institucional. Si te decides a seguir la industria de cerca, te será casi imposible no leer que el sector está muerto.

La industria de los préstamos P2P está en un buen momento. La incertidumbre más que la imperfección del modelo de negocio - es la raíz de que el modelo sea un poco confuso para algunos. Hay incertidumbre en el proceso de control interno de estas plataformas, en la veracidad de los datos, en los cambios de rentabilidad, en los cambios de la economía - y, en especial, en la capacidad de estas plataformas para sobrellevar estos cambios.

Podría escribir miles y miles de columnas repletas de argumentos acerca de la durabilidad del modelo de negocio de los préstamos online, pero... ¿Por qué molestarse? Algunas de las instituciones financieras de primera, me han causado algún problema extra.

La financiación alternativa consiste, fundamentalmente, en conectar el exceso de liquidación con los novedosos recursos para crear préstamos. Internet, como conector, ha facilitado mucho la continua transmisión de dinero.

Gracias a Internet, todos estos aspectos mencionados han podido ejecutarse y estas plataformas han podido abrirse hacia el resto de inversores, desde miles de inversores, hasta un reducido número de inversores institucionales. Además, permite otorgar un valor inteligente al riesgo.

Estos argumentos están acogidos por acciones de las mejores marcas, prestadoras de servicios financieros, que, selectivamente, han ido adoptando varios aspectos del modelo alternativo de negocio, durante los últimos años.

MANEJO DE ACCIONES 2.0

Octopus Investments - la plataforma de gestión de fondos de Reino Unido que gestiona más de 5.500 millones de libras a 50.000 clientes - está inmersa en el sector de préstamos de particular a particular desde abril. Esta nueva plataforma es conocida como *Octopus Choice*.

Octopus ofrece a inversores la oportunidad de invertir en una cartera variada de préstamos respaldados por activos, procedente de la empresa: *Dragonfly Pro-*

perty Finance. *Dragonfly* ha probado su experiencia, habiendo financiado cerca de 3.500 préstamos con un valor de 2000 millones de libras, desde su nacimiento en 2009 - con una tasa de pérdida de menos del 0,1% hasta la fecha de hoy. *Octopus* presume de una evaluación del riesgo probada y de extrema calidad en la financiación de préstamos. Actualmente, se encuentra ligado a la comunidad de asesores financieros independientes.

Y, aun así, *Octopus*, con todas sus ventajas, concibe el valor estratégico en el modelo de negocio de las plataformas de *Crowdlending*. Estos préstamos, nos llevan hasta la reflexión de que el valor de este novedoso mercado de inversiones - facilitado por la tecnología - es más eficiente, en términos de accesibilidad que lo que había anteriormente. Estas ideas también refuerzan la teoría de que este modelo de inversión se encuentra en permanente innovación.

Las acciones de *Downing* dan todavía más estabilidad a esta opinión. Los especialistas en capital riesgo y las instituciones de inversión empresariales londinenses - que manejan más de 700 millones de libras en activos - lanzaron una nueva plataforma de *Crowdlending* en marzo. El primer acuerdo de la plataforma fue de 3,2 millones de libras por un bono solar de un año de duración, pagado el 6,25% por año. *Downing* es seguido por una gran cantidad de asesores financieros, sin embargo, el sistema de inversión es demasiado fuerte y llamativo como para dejar pasar esta oportunidad.

Sabemos que *Hargreaves Lansdown* está creando una cartera de *Crowdlending* propia, que se implantará, posiblemente, en otoño.

El grupo *Blackstone* - que maneja más de 100.000 millones de libras en activos inmobiliarios - tuvo una grieta dentro de su plataforma de inversión online, que venía, directamente, de su cartera *B2R Holdings*. La empresa consiguió el dominio *Lending.com* y planeó lanzar una empresa de inversión online solo para pequeñas empresas o particulares. Sin embargo, esta iniciativa fue descartada este mes, probablemente, en respuesta al desastre en *Lending Club*.

Aun así, existe evidencia suficiente como para sugerir que la tecnología lograda en estos modelos de negocio es una innovación total, que no solo debe preservarse, sino también imitarse.

¿MEJOR LOS BANCOS?

Mayoritariamente, nos hemos centrado en el punto de vista del inversor plantándole cara a los créditos online. Pero el punto de vista del prestatario no es menos importante. Las empresas de préstamos online son creadas a partir de portales online dinámicos que puedan financiar solicitudes de préstamos, en el tiempo que un prestatario necesita.

Seguramente, escucharás la palabra: "sim-

plicidad", mencionada continuamente por prestamistas online, en relación al proceso de solicitud. El énfasis reside en presentar las menores barreras posibles a los futuros prestatarios (con un enfoque particular hacia limitación de la información solicitada para invertir manualmente) y en hacer llegar una respuesta lo antes posible. La dificultad, por supuesto, consiste en devolver la decisión correcta.

El mejor banco de inversión del mundo, *Goldman Sachs*, está preparando su primera plataforma online - el nombre en clave *Mosaic*. El ex hombre de *Discover Financial*, Harit Talwar se ha unido a este nuevo proyecto y ha sido nombrado socio desde el primer momento.

Mosaic quiere hacerse cargo tanto de los préstamos personales al consumo, como de los préstamos de pequeñas empresas, que tengan un valor de entre 15.000 libras y 20.000 libras. Estos préstamos no serán financiados por pequeños inversores o fondos institucionales. En su lugar, serán financiados a través de una filial bancaria de Goldman, que fue creada durante la crisis financiera de 2008, momento en que Goldman se convierte en un holding bancario. En junio del año pasado, la empresa tuvo activos por un valor de 128 mil millones de dólares.

Goldman tiene en sus manos prestar capital y ha sabido reconocer que las "plataformas" online ofrecen el método más eficiente, a la hora de distribuir el capital a los prestatarios.

Los comentarios del director ejecutivo, Lloyd Blankfein, y del jefe de operaciones, Gary Cohn, sugieren, respecto a la contratación del Sr. Talwar:

"Los medios tradicionales para distribuir los servicios financieros a consumidores y a pequeñas empresas, se están reformando y sustituyendo por los avances tecnológicos, la madurez de los canales digitales, el uso de información y analítica y un claro enfoque en la experiencia del usuario."

En *Goldman*, ambos, Blankfein y Cohn, coinciden con la afirmación anterior, el valor de operar en una plataforma de préstamos online es mayor que las ventajas que ofrece una distribución mejorada - que tiene mucho que ver con el uso de datos y lo que se conoce como "El uso de información y datos", específicamente en relación a la evaluación crediticia.

El reciente acuerdo entre JP Morgan Chase y *OnDeck* podría ser uno de los mejores ejemplos, respecto al valor que las plataformas de inversión tienen para ofrecer al proceso tradicional. Chase comenzó ofreciendo préstamos a 4 millones de clientes de pequeñas empresas, como socio de *OnDeck* en enero de este año. El dinero viene del balance de situación de Chase y los préstamos cuentan con su marca, haciendo a *OnDeck* una especie de marca blanca.

En un artículo del *Wall Street Journal*, titulado el acuerdo entre JP Morgan y *OnDeck Capital* por dentro, se destacaba el

hecho de que el presente acuerdo podría "mejorar el proceso de las solicitudes, de manera que acabarán siendo menos costosas y más rápidas, en horas en lugar de semanas". Aquí tienes el elemento clave en la distribución del producto.

El artículo sigue, explicando que *OnDeck* ganará dinero por publicar y ofrecer préstamos de un tamaño de hasta 250.000 dólares, con el nombre de Chase - préstamos que fueron "anteriormente considerados demasiado pequeños como para los grandes bancos." *OnDeck* ha potenciado el hecho de poder prestar a empresas, y lo ha convertido en un segmento del mercado, económicamente, viable, a través de los avances tecnológicos. JP Morgan está tratando de capturar el valor exacto de ese éxito.

Kabbage, por su parte, ha dado en el clavo con un par de acuerdos similares, con Santander en Reino Unido y con ING en España. De nuevo, *Kabbage* es el impulsor - a efectos de entrega y suscripción - y Santander y ING son el músculo.

El alemán *Commerzbank* es el único banco conocido, que esté intentando lanzar una plataforma online propia, antes que, simplemente, cogerla prestada de otros. Apuntan que la plataforma de *Crowdlending* de *Commerzbank* - se rumorea que acogerá el nombre de sus principales fundadores - verá la luz durante la primera mitad de 2016, según *P2P-Banking.com*

Pero, volvamos a la definición principal de lo que es un prestamista online. Es una máquina que une un exceso de liquidez con los activos de un préstamo, al mismo tiempo que ofrece una visión realista del riesgo que corren los correspondientes activos. Está compuesto de dos o tres partes: el inversor que se enfrenta al mercado, la interfaz del prestatario y el motor que se encarga del crédito.

Durante los últimos 12 meses, hemos podido observar como las instituciones financieras, han implementado cada una de estas partes - instituciones que han sido ligeramente acusadas de cínicas, que buscan yuxtaponer las deficiencias del sector de préstamos online. Entonces, la pregunta es: **si las partes que componen el modelo no están rotas ¿Qué ocurre con el modelo?** ■



RYAN WEEKS

ES editor de *Alfi News*, escribe sobre el mercado de préstamos, sobre *crowdlending* y sobre todo tipo de alternativas financieras.

viventor

Inversión segura, sencilla y accesible



Nominados a los *European Fintech Awards*.



Invitados al *MoneyConf'16* y al *Pioneers Festival* como mejor *startup FinTech*

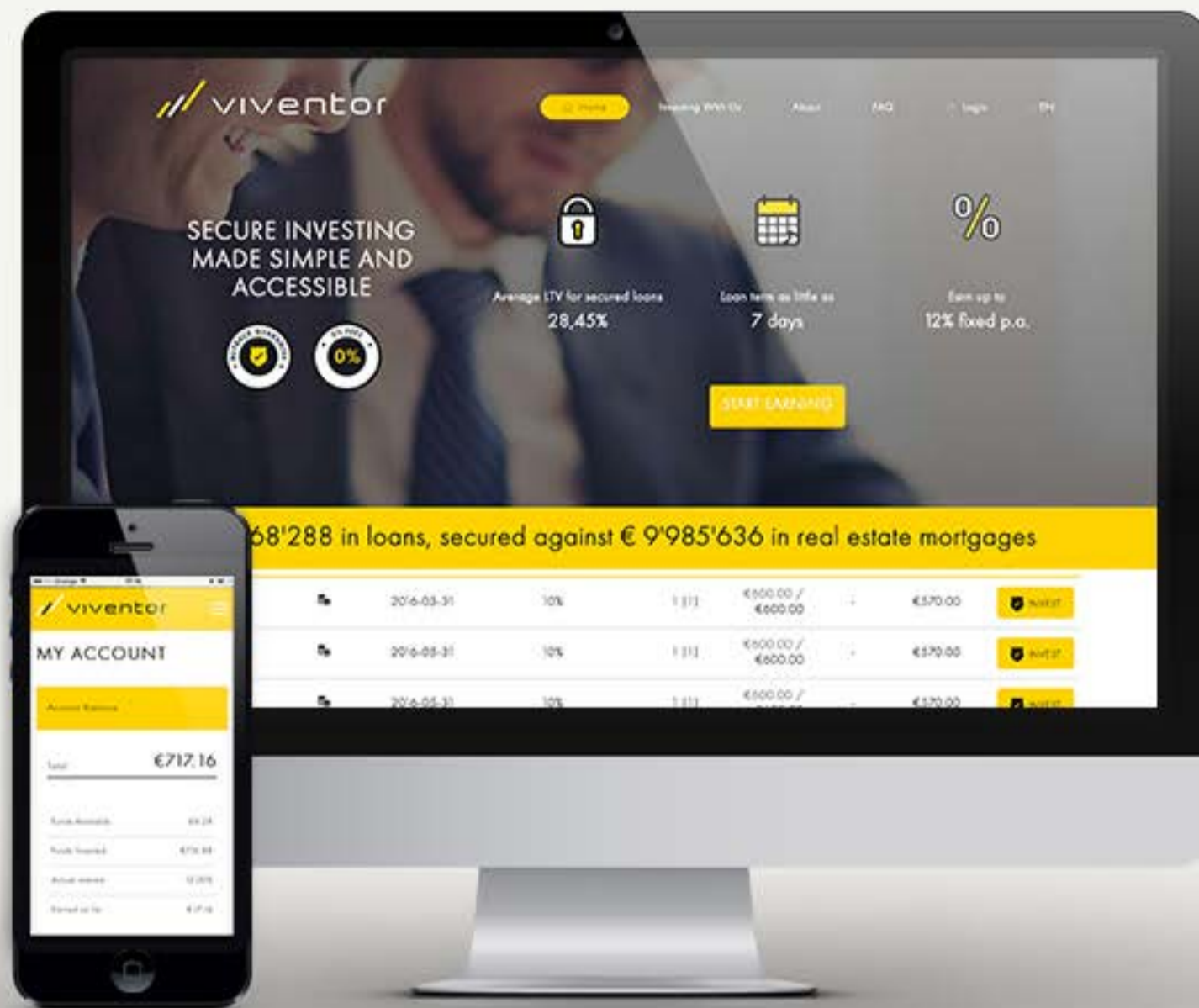


Votados como una de las 5 mejores plataformas de *Crowdlending* en Europa (vía «*p2p-banking.com*»)

¿Por qué invertir en Viventor?

- Gana hasta un 12% fijo por año
- Invierte en préstamos hipotecarios con garantía y con un nivel mínimo de ratio préstamo-valor
- Oportunidades de inversión con un 100% de garantía de recompra
- Préstamos con socios que tienen una sólida experiencia
- Inversión sin comisiones

viventor



***Viventor* es una empresa de préstamos peer-to-peer que conecta empresas prestamistas no bancarias con inversores.**

Viventor ofrece un espacio totalmente transparente, a cargo del inversor. Sin agentes ni intermediarios ¡Y sin coste para el inversor implicado!

Viventor propone una forma, segura y fiable, de ganar hasta un 12% de rentabilidad. Bastan, únicamente, 50 euros y 2 minutos para empezar. Si estás buscando la oportunidad perfecta para ganar dinero con tus ahorros ¡No lo pienses más!