

UNIENICE

10%

de los usuarios agregaron la posibilidad de que el sitio consulte sus estados bancarios en forma automática.

UN ÍNDICE 100% DIGITAL

Cake Financial se asemeja a las redes sociales, pero lo que se aprovecha aquí son los datos de las inversiones de cada usuario para elaborar estadísticas. De hecho, elabora su propio índice bursátil, el Cakedex, en función de los 100 usuarios con inversiones más rentables.

SMAVA

30%

Es el crecimiento anual que ha tenido el sitio en el volumen de sus préstamos sociales.

donde las valoraciones de los contenidos o publicaciones en los blogs suman o restan puntos.

P2P LEADING

La reputación de cada usuario es justamente uno de los principales activos en lo que se conoce como los préstamos de persona a persona (p2p leading), un mercado crediticio que supone más de US\$ 500 millones en EEUU.

Las raíces de esta modalidad se remontan a Kiva.org, que permite prestar dinero a personas de países en desarrollo para crear su propio negocio. La idea logró atraer a más de 180 mil inversores y ya ha movido negocios por más de US\$ 20 millones.

Casi inmediatamente a Kiva surgieron clones como ChipIn o ModestNeeds, más enfocados en causas sociales, y también los préstamos entre familiares y amigos con sitios como FriendsClear, BillMonk.com o VirginMoneyUs.com.

CHAU BANCO

Estas tendencias son una amenaza para el banco tradicional como intermediario en el otorgamiento de los créditos, dejando esta labor a un sitio web donde interactúan personas que invierten prestando su dinero y otras que lo necesitan; donde se puede acceder a presta-

Los préstamos on line entre personas son una alternativa a la banca clásica

mos más baratos y mejores tasas de retorno para los que desean rentabilizar su dinero.

El pensamiento inmediato es que este tipo de sitios está orientado a gente que no pueden acceder a un crédito de banco, quizás por ser perfiles riesgosos, pero es totalmente erróneo, señaló a *Café & Negocios* Carol Realini, CEO de Obopay, empresa que adquirió a BillMonk.com.

“Los sitios como BillMonk ofrecen una alternativa a la banca tradicional, incluso con mejores condiciones de crédito. Nos estamos convirtiendo en un dolor de cabeza para el ancestral sistema financiero de EEUU y Europa”, se jactó.

EMPUJÓN POR LA CRISIS

Esto se ve más pronunciado aún cuando los préstamos se extienden a particulares entre los que no hay vínculos. Sucede que hay mucho desconocimiento todavía.

Así lo plantea el director de la alemana Smava, Alexander Artópé: “Muy poca gente conoce todavía qué es el P2P lending y cómo interactuar con este canal. Pero la cri-



LAEDAD

De acuerdo a un estudio de Javelin Strategy y Microsoft, la gente de entre 18 y 30 años es más propicia a realizar operaciones bancarias on line.

- El 70% lo usa para el pago de facturas.
- El 74% para la comprobación de saldos y movimientos.
- Un 57% para la apertura de cuentas.
- Un 61% para realizar movimientos como inversiones.

En Uruguay, en cambio, el asesor Michel Bomsztein, sitúa a los posibles usuarios de servicios de inversión 2.0 en torno a los 60 años, una edad en que las personas no se manejan muy bien con la tecnología.

sis nos está beneficiando. El consumidor comienza a entender las ventajas, cómo conocer con transparencia a dónde va su dinero”

“Soy vendedor y necesito 1.200 euros para pagar el arreglo de mi coche”, se presenta un usuario bajo el nickname de Valker para solicitar un crédito en Zopa.com, para el que puso como condiciones pagarlo en 10 meses con una tasa de interés de 5,9%. Nueve días después 16 personas decidieron prestarle diferentes cantidades cada una hasta llegar al monto pedido. En un banco tradicional el interés hubiera sido mayor al 10%.

En este modelo *low cost* el mejor posicionado es Zopa, inaugurado en Inglaterra en 2005 y con planes de extenderse a 40 países. Desde que abrió su tasa de morosidad ha sido inferior al 0,1%, cobra el 0,5% de comisión a inversores y a la misma cantidad a los solicitantes, y para finales de año espera llegar a los US\$ 50 millones concedidos.

CONDICIONES

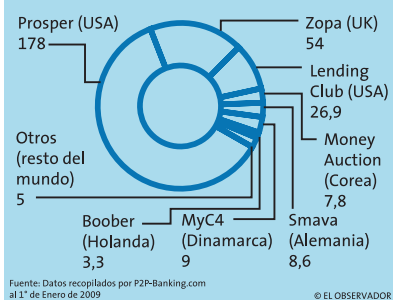
Ahora bien: no cualquiera consigue un préstamo aquí, pues el sitio clasifica a los usuarios de acuerdo a su nivel de riesgo que proporcionan empresas que equivaldrían al Clearing de Informes. En caso de que alguien no pague, se utilizan los métodos tradicionales de reclamo y embargo.

Menos duro puede resultar el modelo de Prosper.com, el otro actor dominante del sector. Aquí uno elige a quien prestar o a quien pedir basándose en la reputación y prestigio dentro de la comunidad. Hay un líder por grupo, que confirma la identidad de los otros usuarios. Los miembros con mejor historial de pagos obtienen mejor calificación, y así mejora la de su grupo; y se accede a mejores condiciones. Los impagos restan y son penalizados. Otros sitios similares son Comunitea.es, Lubbus.com y LendigClub.org.

PLATA PARA LA IDEA

Finalmente no se puede ignorar la modalidad de

Market share P2P Leding
Préstamos entre particulares sin vínculos familiares
TOTAL DEL MERCADO US\$ 293 millones



Fuente: Datos recopilados por P2P-Banking.com al 1° de Enero de 2009

© EL OBSERVADOR

CONSEJOS

El Investing Online Resource Center recomienda:

- Empezar con poco. No hay que poner la totalidad de los ahorros en una cuenta en la red. Cuando se sienta más confiado, conceda más.
- Mantenerse diversificado. Muchos inversores tienden a concentrarse en acciones. Hay que tener en cuenta el horizonte de tiempo y tolerancia al riesgo para desarrollar una equilibrada cartera de acciones, finanzas y efectivo.

inversiones en nuevos proyectos y financiación de capitales de riesgo (P2Pventure), donde el objetivo es juntar a los que tienen la idea con los que tienen la moneda.

En este apartado destacan dos empresas. Una es YCombinator.com, que apunta a la capitalización de una idea en una compañía, sobre todo del rubro tecnológico.

Raramente, se provee de sumas mayores a los US\$ 20.000, pero que resultan suficientes para el comienzo. Si bien existe el sentido de comunidad, son los fundadores de YCombinator los que toman la decisión de en cuáles proyectos invertir.

Más abierta es la propuesta de Findable.com, dónde la comunidad expone sus ideas, dice cuanto necesita para llevarlas a cabo y a cuanto gente ocurrirá. Se pone una fecha límite para conseguir los fondos, pero si no se consigue el dinero es devuelto a cada contribuidor. En caso de que la recaudación sea exitosa Fundable se adjudica el 7%.

Sin duda estos negocios son rentables para sus creadores, ventajosos para los usuarios, pero canibalizantes para la banca y actores tradicionales, ya que al no necesitarse su intermediación poco les queda por hacer.

(* contacto@davidgomez.com.uy)

EL COLUMNISTA

...y el bono se hizo electrónico

Por Michel Bomsztein, MBA
mb@fadvistory.com

Antiguamente el ahorrista uruguayo que no se conformaba con los intereses del plazo fijo y tenía ahorros, recurría a comprar títulos de deuda del gobierno. Se trataban pocas acciones y, mal que bien –por eso que “Uruguay siempre pagó”–, permitía que el país se financiara, pagando una tasa de interés atractiva sin mayores riesgos. Los bonos se podían tocar –eso daba una absoluta sensación de control–, se guardaban y cada seis meses se les recortaba un cupón para cobrar los intereses. El servicio de compra-venta e incluso cobranza, era prestado por los corredores, con los que se tenía una relación bastante personal y basada en la confianza. La contra era que no habían demasiadas alternativas para invertir.

En síntesis, la suerte del ahorrista estaba atada a la economía local.

Los años pasaron. La información comenzó a fluir en todo el mundo, sobre todo con la web. Los instrumentos financieros principales siguen siendo los mismos, pero las órdenes de compra están al alcance de un clic; los bonos pasaron a ser electrónicos y la tijera no se usa más; la custodia es un estado de cuenta; y ha surgido un menú prácticamente infinito de nuevos productos, casi imposibles de entender para el inversor común. Por ejemplo, un gobierno anuncia una emisión por US\$ 1.500: de un nuevo bono, a un plazo de 10 años y con un retorno estimado de riesgo país + 400 puntos básicos. Ya no es sólo el cupón la variable a mirar. Ah!, y ya no hay tanto tiempo para pensar; tal vez en 24 horas el bono se colocó en el “mercado primario”.

Con la visión tradicional es natural preguntarse: ¿qué diablos es esto? Despacio. En caso de desear invertir algo de su dinero en dicho bono, sistemas informáticos le debitaban el monto acordado, y oportunamente le acreditaban los intereses del período y al vencimiento le acreditaban el valor nominal del bono. Incluso puede ver su cuenta on line. A pesar de la tecnología, la confianza continuará siendo su guía. Hágale caso.



LA SEGURIDAD ES UN ACTIVO EN FINANZAS ON LINE

Para mitigar los posibles riesgos de trasladar datos tan sensibles como los financieros, o las claves de acceso a la entidad bancaria, la mayoría de estos servicios utiliza conexiones cifradas y emplean certificados de empresas de seguridad on line como Verisign, que es la misma que utiliza Amazon y otros sitios de e-commerce. El almacenamiento de datos y claves también se encuentran cifrados. En el caso de Unience, se le pide al usuario las contraseñas para leer los datos financieros, pero no las claves para operarlos. “Aplicamos los estándares de seguridad más altos, con conexiones cifradas y verificadas.

Por las características de nuestro servicio, los asuntos de seguridad y privacidad son capitales”, aseguró Vicente Varo de Unience.

De todas formas es recomendable que el usuario tome sus recaudos, como informarse en profundidad sobre las condiciones de uso de cada sitio; tener instalado y actualizado su antivirus; no abrir y eliminar mails de remitentes desconocidos; fijarse bien de donde vienen los mails o sms recibidos, pues a lo mejor es un clon de su entidad de confianza; no usar contraseñas obvias como el nombre de los hijos o la fecha de cumpleaños; y tener mucho cuidado con las falsas promociones que recibe en el mail.