



19 de Março de 2022

P2P nos tempos atuais

Todo este documento terá por base a minha experiência neste tipo de investimentos e a minha visão pessoal do que penso poder, eventualmente, acontecer nesta indústria. Os dados estatísticos são da autoria do blogger Jesús Arias (<https://todocrowdlending.com/>).

Nota introdutória

Nos últimos 2 anos a indústria P2P Lending tem sofrido grandes reveses. De esquemas fraudulentos, à pandemia Covid-19, passando pelas moratórias às empresas de crédito impostas pelos governos, finalizando num conflito armado inimaginável na Europa do século XXI.

Neste momento, o meu portefólio P2P, que curiosamente, estava a ser repostado lentamente, foi drenado quase na totalidade.

O modelo de negócio é assente numa estrutura baseada

na vertente da plataforma

- confiança na plataforma, na gestão do seu portefólio, na seleção das empresas de empréstimo pela equipa de análise risco;

na vertente do investidor

- capacidade de decisão e correta avaliação dos empréstimos a investir, reconhecendo o alto risco a que está exposto.

De janeiro de 2019 a janeiro de 2020, a indústria P2P cresceu de 178 M de euros investidos até um valor superior a 461 milhões de euros. O valor máximo, alocado pelos investidores, nas plataformas, foi atingido em fevereiro de 2020 - 472,35 milhões de euros.

Contudo, a pandemia fez cair esse valor em 75,15% para os 117,37 milhões de euros, provavelmente uma grande parte das verbas ficou bloqueada por empréstimos a longo prazo, moratórias e situações complexas de fraude, posteriormente, descobertas. Os exemplos mais conhecidos são a Grupeer e Ekassa.

Todas as plataformas tentaram, de certo modo, adaptar-se a uma nova realidade, mas acima de tudo, tiveram de ter capacidade para manter o seu portfólio estável e garantir a liquidez, quando os levantamentos que eram solicitadas. Acredito que terá sido uma fase muito complexa, mas fez uma separação trigo do joio.

Viveu-se um clima em que os investidores estavam sedentos de liquidez, originadores de créditos sem possibilidade de cobrar aos devedores pelas moratórias e pelo incumprimento no pagamento das prestações. De um dia para o outro todas as plataformas eram fraudes e esquemas para extorquir dinheiro. Mas lá está, muitos dos desagradados eram investidores pouco prudentes que não sabiam o que estavam a fazer. Poucos conhecimentos levavam a decisões erradas.

Toda a “engenharia financeira” foi aplicada, desde opção de refinanciamento por parte do devedor (investidor teria de aguardar), bloqueio dos fundos até transferência por parte das empresas de crédito à plataforma, passando por propostas de recebimento de fundos com perdas acentuadas (Viventor, fez uma proposta cujos moldes roçavam o quase “ou aceita isto ou então não vê mais o dinheiro”).

A minha experiência

Este período foi o momento em que compreendi que, efetivamente, a proliferação de plataformas P2P tinha sido um “far west”, onde qualquer um poderia receber fundos na ordem dos milhões, de clientes de países com maior capacidade financeira, através de uma empresa

(quase fictícia) e ficar com ele sem qualquer tipo de proteção do investidor. Os projetos imobiliários da Grupeer na Bielorrússia são o clímax desta época – até fotos de obras fictícias partilharam!

Levantei, durante vários dias, tudo o que podia, investimento mais juros! A plataforma era aberta várias vezes ao dia, em caso de saldo disponível era levantado. Recordo que nessas semanas estive em casa, a atividade foi suspensa, por ordem do governo.

Comecei a fazê-lo a 6 de março de 2020 e a 2 de abril tinha conseguido reaver cerca de 91% do investimento. No “deve e haver”, consegui ter algum lucro, o qual foi declarado em sede de IRS e tributado à taxa de 28%, no ano de 2020.

Porém o lucro não pagou, o stress vivido entre março e abril de 2020. Analisando friamente, compensou e continuaria a compensar, em condições normais, mas foram semanas muito delicadas. Sem trabalhar e a imaginar ir tudo o que investi poder ir ao ar. No entanto repito que ganhei dinheiro, sim tive lucro aceitável e palpável.

A título de exemplo, a plataforma Twino tinha uma opção de compra de empréstimos em Rublos, uma análise a taxa de câmbio do BCE às 15h permitia que às 22h vendesse esses empréstimos, ganhando aí o valor do câmbio. Era uma espécie de forex na plataforma, podendo ser possível comprar até às 21:59 e vender, por exemplo, às 22:01, aqui entrava em jogo a lei da oferta e da procura. Este sistema deu-me mais de 23% do total de lucro da plataforma Twino.

Era pós pandemia, conflito na Ucrânia e futuro

A reorganização da sociedade, da economia e o regresso a um novo modo de vida normal reabilitou as plataformas P2P, sendo que as mais sólidas e robustas se mantiveram firmes e com bons indicadores.

A regulamentação surgiu e a proteção aos investidores passou a um nível superior. Havendo mais segurança e retornos visíveis, o dinheiro volta a entrar.

De maio de 2020 a novembro de 2021 entraram nas plataformas 306 milhões de euros. Neste período o meu portefólio foi sendo aumentado, contudo de 21 plataformas utilizadas pré-covid, passei a utilizar apenas 7. Recordo que algumas fizeram parte dos testes de investimento partilhados na conta do instagram @i2eonline.

Até 23 de fevereiro de 2022, ponderei aplicar cada vez mais fundos, mensalmente, neste tipo de investimento. O risco do investimento era aceitável para o lucro obtido, o “auto-invest” automatizava o investimento e o juro composto fazia o seu trabalho de crescimento. Isto é, investimento e lucro sem grande preocupação ou esforço.

Na madrugada de 24 de fevereiro de 2022, a minha ideia de investimento em P2P ficou aclarada – retirar tudo, o mais rápido possível e abandonar, definitivamente, esta forma de investimento.

Em várias plataformas a minha exposição a países como Rússia, Ucrânia, Lituânia, Polónia e Letónia era de quase 100%. Independentemente do grau de confiança na plataforma, tive que ser frio a analisar a situação.

Várias plataformas removeram logo os originadores de crédito da Ucrânia e Rússia, outras enviaram vários emails a explicar as diferentes ações que iriam tomar no sentido da proteção do investidor etc. Mas sabendo do bloqueio de transferências, da quebra acentuadíssima do rublo, do grau de destruição das várias cidades da Ucrânia, do receio de um conflito ainda mais extenso na geografia e o colapso da economia Russa, acreditar que ia correr bem seria pouco prudente.

Uma situação de guerra como esta pode fazer o mercado acionista vacilar algum tempo, com quedas acentuadas e abruptas como se viu em várias ações, mas o mercado Mundial e a economia Americana não sofreu muito com este conflito e a prova está que o mercado com Covid demorou 2 meses a recuperar (problema de escala mundial – macro económico) e com a guerra na Ucrânia demorou 2 semanas. No caso das plataformas P2P não acredito numa recuperação tão rápida, a indústria está baseada na confiança e isso é muito subjetivo. Confiar na Amazon, não é o mesmo que confiar na Mintos.

Neste momento posso afirmar que, no caso de não ser possível retirar os fundos bloqueados, não perdi nada do meu investimento nestes anos, isto é, o lucro obtido até hoje é, praticamente, a totalidade do valor que mantenho bloqueado.

Acedito que há empréstimos que, de certeza serão pagos, como por exemplo Triple Dragon da Debitum, Stickcredit na Afranga ou Danabijak na Income, contudo irá demorar. Porém, saldo disponível é saldo para levantar.

Prevejo, nos próximos tempos, algumas dificuldades na indústria P2P.

A captação de clientes e dinheiro passará por aumentar as taxas de juro e aumentar o nível de proteção, focar os clientes no longo prazo e promover o fim do mercado secundário (venda dos empréstimos antes da maturidade – antecipar a liquidez), porém não sei se será suficiente para manter e ampliar a carteira de investidores. Os mais experientes vão deixar a poeira assentar e esses são quem garante a confiança das plataformas. Não é por acaso que, semanalmente, recebo chamadas das várias plataformas a perguntarem o meu grau de satisfação e confiança, aliás até já comunicam em Português com equipas dedicadas, exclusivamente, ao nosso país.

O site todocrowdlending.com dará uma ideia, nos próximos meses, da evolução dos valores investidos e seguirei atentamente essas estatísticas, no sentido de perceber como irá evoluir a indústria. Reafirmo que não terei o intuito de voltar a investir, mas para tentar compreender como é o comportamento dos investidores perante os acontecimentos dos últimos 2 anos e com isso aprender para situações futuras.

Eu sou um dos “dissidentes” deste tipo de investimento. Muito, dificilmente, voltarei, como já o disse e até abandonei a partilha das carteiras públicas P2P no Instagram, farei em breve um comunicado nesse sentido. Não faz sentido partilhar informação de algo que não se acredita ou não se investe, até mesmo as publicações mensais de plataformas P2P serão eliminadas em abril.

A minha decisão é tão firme que, mesmo nas plataformas mais “seguras” como PeerBerry, Debitum, Afranga e Viainvest tenho drenado todos os fundos disponíveis e alocá-los-ei numa classe de ativos em que acredito e sinto mais confiança, como ETFs por exemplo.

Em dois anos, fraudes, uma pandemia e esta guerra sem sentido nenhum, podem ter deixado o P2P Lending moribundo. Contudo, ainda que recupere, a meu ver, nunca mais terá a mesma capacidade de se locomover à velocidade de 2019, pelo que, para mim esta forma de investimento, morreu a 24 de fevereiro de 2022!