

P2P Lending: investimento alternativo em expansão promete lucro de até 380% do CDI

Modelo de empréstimos com juros mais baixos que o banco atrai empresas; rentabilidade faz brilhar o olho do investidor pessoa física - mas há risco



Por **Paula Zogbi**

4 fev 2019 11h51 - Atualizado 7 meses atrás

vltqr



SÃO PAULO – O engenheiro Alfredo Antônio investe há tempos em renda fixa, principalmente Tesouro Direto. Mas, quando em busca de maiores rentabilidades, descobriu não ter estômago para a Bolsa de Valores: “você pode perder tudo muito rápido”, diz. Em agosto de 2018, descobriu no P2P Lending (Peer to Peer lending, ou empréstimo interpessoal) uma opção que considerou mais interessante. Hoje, aplica aproximadamente 75% de seu patrimônio nesta modalidade.

Relativamente novo no Brasil, o P2P permite à pessoa física emprestar dinheiro normalmente para pequenos e médios empresários e obter, em troca, juros. O objetivo é oferecer crédito a custos menores para o tomador e rentabilidade competitiva ao investidor.

Antônio divide seu patrimônio em 10 plataformas diferentes de P2P – sendo 4 no Brasil, uma na Europa e as demais no México, seu país natal. Dentre as brasileiras, tem preferência pela Nexoos, dentro da qual investe em 83 pequenas empresas desde agosto do ano passado – e onde diz obter um retorno equivalente a aproximadamente 20% ao ano (mais de 300% do CDI).

PUBLICIDADE

Idealizada em Londres há cerca de 5 anos pelos empreendedores Daniel Gomes e Nicolas Arregalla, a Nexoos nasceu brasileira em 2016 já com intuito de conectar pequenas empresas em crescimento a investidores com liquidez para capitalizá-las.

Para a PME, a Nexoos oferece crédito entre R\$ 25 mil e R\$ 500 mil, com juro abaixo do praticado em bancos: entre 1,2% e 3,2% ao mês (a média para crédito pessoal nos bancos é de 5,22%). O pagamento deve ser realizado entre 3 e 24 meses.

É possível encontrar condições semelhantes nas concorrentes: na Biva, por exemplo, os empréstimos para empresas têm taxas a partir de 2,0% ao mês, e tomadores pessoa física também conseguem empréstimos de até R\$ 50 mil. Para o investidor, a promessa é retorno entre 15% e 25% ao ano – ou até 380% do CDI.

A IOUU, que funciona basicamente da mesma forma, oferece um gráfico em sua página inicial comparando a previsão de retorno de seus títulos de empréstimos (a partir de 15% ao ano) com a renda fixa. Um diferencial dessa plataforma é a possibilidade de manter os ganhos com juros em uma carteira virtual (em vez de cair na conta corrente) para limar a necessidade de pagar o imposto de renda a cada novo mês caso haja reinvestimento: a cobrança da alíquota é feita apenas no resgate de cada aplicação.

Em pouco mais de 2 anos, a Nexoos já intermediou mais de 800 operações de financiamento equivalendo cerca de R\$ 100 milhões em volume financeiro. A meta é ambiciosa: chegar a R\$ 1 bilhão em transações até o fim de 2019.

Tenha acesso a investimentos que você não acessa nos bancos. [Abra uma conta gratuita na XP.](#)

PUBLICIDADE

“Todos os anos desde a fundação, crescemos entre 3 e quatro vezes”, disse Arrellaga ao InfoMoney. “Nossa expectativa de crescer 5 vezes neste ano tem base em outros mercados, mais evoluídos”, justifica o empreendedor, “além da quantidade de empresas com necessidades financeiras querendo crescer”.

Os planos do empreendedor também incluem aumentar a capilaridade do P2P oferecendo títulos de dívidas neste formato em corretoras de investimentos, como a **XP**. A ideia é que, da mesma forma que compra uma Debênture, por exemplo, um cliente da corretora possa realizar um empréstimo dentro desse modelo. “A XP origina veículos, a Nexoos origina ativos”, diz Arrellaga. A missão é originar novos veículos para os ativos criados neste meio e, assim, alcançar um novo patamar.

Risco

Financiar com recursos próprios pequenas empresas está longe de ser um investimento sem riscos, mas uma das principais missões de uma plataforma de P2P é, justamente, minimizá-los. “Emprestar R\$ 50 mil reais para um amigo é muito arriscado”, diz Arrellaga.

Para ter acesso ao financiamento via plataforma da Nexoos, a empresa não precisa oferecer garantias reais (como na Credits, por exemplo), mas passa por um processo de avaliação de crédito baseado em algoritmos de análise preditiva com uso de inteligência artificial e machine learning.

Além de emprestar apenas a tomadores pré-selecionados, o investidor consegue, por meio da plataforma, diluir o dinheiro em várias empresas e, assim, diminuir exposição em cada segmento. Quem investisse apenas em uma loja de roupas, por exemplo, estaria mais sujeito a perder tudo no caso de uma crise do varejo do que quem tem pouco do seu dinheiro em cada indústria. Antônio, por exemplo, optou por dividir seu patrimônio não apenas em várias PMEs, mas também 10 plataformas de P2P.

Mesmo com todas as garantias, a inadimplência é praticamente certa em algum nível. Antônio, por exemplo, já está com 7% de seus pagamentos em atraso superior a 60 dias na Nexoos – taxa acima da média da plataforma, mas ainda abaixo do que se vê em bancos (algo em torno de 10%). Nestes casos, o credor não tem obrigação de contatar os tomadores: tudo é feito pela própria plataforma de P2P e normalmente pode ser acompanhado de perto pelos investidores.

O que pode melhorar no Brasil

Antônio conta que sua experiência em P2P em outros lugares do mundo pode ensinar algo às empresas do Brasil. Entre elas, como livrar o investidor das perdas com inadimplência.

Algumas das empresas de fora formam um fundo de garantia (uma espécie de FGC, o Fundo Garantidor de Créditos dos bancos, mas criado por fintechs) utilizado para o pagamento de dívidas em atraso. “Depois de 3 meses de atraso, a plataforma devolve o dinheiro [a partir deste fundo] com os juros prometidos, mas sem as multas cobradas por atraso”, explica o investidor.

Normalmente, essas multas também vão para o bolso do credor, mas o risco também é maior. “Acho justo que eles fiquem [com o dinheiro extra], poderia ser igual no Brasil”, opina o mexicano.

A princípio, pela legislação brasileira, a Nexoos (e as demais empresas de P2P) era obrigada a utilizar nomes de instituições financeiras para oficializar essas transações. Mas uma nova regra de 2018 já permite que a própria plataforma faça todo o trabalho, do bolso do investidor ao caixa da PME. Segundo Arrellaga, a novidade tem potencial de fazer crescer muito o mercado em geral, agilizando o processo para as plataformas já existentes e abrindo espaço para novas.

A promessa do Open Banking também é muito aguardada pelo mercado. Atualmente, grandes bancos detêm boa parte das informações financeiras dos brasileiros, mantendo-as em sigilo. Com o Open Banking, cada pessoa poderá definir quem tem acesso aos seus dados de crédito, o que facilitaria a seleção de tomadores pelas plataformas de P2P. “Temos um sistema muito bom com base em análise de dados, mas o Open Banking com certeza vai ser positivo”, diz Arrellaga.

P2P imobiliário: uma tendência?

Nem só de pequenas empresas vive o Peer To Peer. Pequeno no Brasil, o empréstimo para pessoa física já é tendência ao redor do mundo, e há novas modalidades chegando. Uma delas é a imobiliária.

A construtora Vitacon já mergulhou na novidade ao lançar a plataforma Housi, que permite a aquisição de unidades imobiliárias prontas em seus prédios funcionais. Para o investidor, a promessa é de retornos de 12,8% ao ano, em média, de acordo com o CEO Alexandre Lafer Frankel.

Invista em fundos imobiliários com taxa zero pela Rico. [Clique aqui e abra sua conta.](#)

Pela plataforma, é possível adquirir desde um apartamento até um prédio inteiro sem precisar sair de casa ou ir atrás do locatário – a Vitacon fica responsável por tudo, incluindo decoração, instalação de serviços e resolução de problemas. “O investidor acompanha

online como está a performance do apartamento. No fim do mês, recebe o crédito referente ao pagamento do aluguel”, explica Frankel.

As unidades oferecidas pela plataforma podem ser locadas de maneira totalmente eletrônica e por qualquer período com contratos (virtuais) entre um e 30 meses. Não há exigência de comprovação de renda ou necessidade de fiador ou seguro fiança. A ideia é buscar a maior liberdade de deslocamento possível: caso mude de emprego, o locador pode falar diretamente com a Vitacon para trocar de prédio dentro das unidades da empresa.

PUBLICIDADE

Apesar dos contratos remotos e sem garantias, Alexandre afirma que um “senso de comunidade” evita grandes problemas com inadimplência. “A pessoa deixa de pagar o banco, mas não o aluguel. Pelo menos é isso que a gente vem percebendo”, diz o empreendedor. “Para dizer a verdade, isso [inadimplência] não está entre as nossas maiores preocupações”, garante, demonstrando plena confiança em seu negócio.

arrow_forward Mais sobre

- [Minhas Finanças](#)
- [Empréstimos](#)
- [Fintech](#)
- [Investimentos](#)