



Списание за наука

„Ново знание“

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

*Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив*

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House „Talent“

*University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria*

<http://science.uard.bg>

PEER-TO-PEER LENDING BUSINESS MODELS AS AN ALTERNATIVE TO TRADITIONAL BANKING

Nikolina Yankova Mareva

University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The publication focuses on P2P lending with two main objectives. First to provide a literature review on P2P lending, explaining what it is and comparing it to traditional forms of bank lending. The second main objective is to evaluate the business model of P2P lending in terms of its advantages and disadvantages and to analyze the opportunities and risks for lenders and borrowers. P2P platforms offer competitive advantages compared to traditional bank lending for both lenders and borrowers. These advantages include: low interest rates for borrowers; the opportunity to apply for loans to some customers who maybe turned down for loans by banks; the use of innovative technologies provides much greater transparency, flexibility and fast and convenient customer service. Despite the advantages of online P2P lending, the high degree of information asymmetry in the market is considered to be a significant problem to market efficiency. The amounts of lending on P2P platforms are still very small compared to bank lending, even in countries such as the USA and the United Kingdom, where P2P lending is fastest developing. The analysis of P2P lending business models shows that instead of appearing as a threat to traditional banking, P2P lending is a complementary model to banking business models. For this reason, the best alternative for banks is to work closely with P2P platforms (this has already happened in the USA).

Keywords: fintech, peer-to-peer lending, business models.

БИЗНЕС МОДЕЛИТЕ НА СПОДЕЛЕНО КРЕДИТИРАНЕ КАТО АЛТЕРНАТИВА НА ТРАДИЦИОННОТО БАНКИРАНЕ

Николина Янкова Марева

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Публикацията се фокусира върху споделеното кредитиране (P2P) като си поставя две основни цели. Първо, да се направи общ преглед на литературата за P2P кредитирането, обяснявайки какво представлява и сравнявайки го с традиционните форми на банково кредитиране. Втората основна цел е да се оцени бизнес моделът на P2P кредитирането от гледна точка на неговите предимства и недостатъци и да се анализират възможностите и рисковете за кредиторите и кредитополучателите. P2P платформите предлагат големи конкурентни предимства пред традиционното банково кредитиране както за кредиторите, така и за кредитополучателите. Тези предимства включват: ниски лихвени маржове поради ниските транзакционни и административни разходи; възможност клиентите, които не могат да получат заеми от банките, да се възползват от финансиране на P2P платформите; използването на иновативни технологии осигурява много по-голяма прозрачност, гъвкавост и бърза и удобна услуга за клиентите. Въпреки предимствата на онлайн P2P кредитирането високата степен на информационна асиметрия на пазара се счита за съществен проблем, който вреди на пазарната ефективност. Сумите на отпусканите заеми в P2P платформите все още остават много малки в сравнение с конвенционалното банково кредитиране, дори в страни като САЩ и Великобритания, където P2P кредитирането се развива най-бързо. Анализът на бизнес моделите на P2P кредитирането показва, че вместо да се явява като заплаха за традиционното банкиране, P2P кредитирането е допълващ модел към традиционните бизнес модели на банките. Поради тази причина най-добрата алтернатива за тях е да си сътрудничат тясно с платформите за P2P кредитиране (това вече се случва в САЩ) или да предлагат свои собствени платформи за кредитни и инвестиционни услуги на клиентите си.

Ключови думи: финансови технологии, споделено кредитиране, бизнес модели.

ВЪВЕДЕНИЕ

Концепцията за online Peer-to-Peer кредитиране (P2P), при която кредиторите отпускат необезпечени заеми на кредитополучатели без посредник чрез интернет платформа, е сравнително нова сама по себе си и през последните години придобива все по-голяма популярност. За последните 10-12 години са публикувани голям брой научни статии, които изследват този бизнес модел (Omarini, 2018; Yin, 2017, Milne & Parboteeah, 2016; Wang et al., 2015; Morse, 2015; Iyer et al., 2010; Pope & Sydnor, 2008; Ravina, 2007). С нарастване обема на електронните финансови услуги P2P кредитирането придобива все по-голяма популярност като удобен начин за набавяне на финансов ресурс и вероятно е по-добра алтернатива на банковата система за някои хора. Този бизнес модел е добра възможност за набавяне на необходимото финансиране на отделни физически лица, домакинства и дребния бизнес, за които достъпът до банков кредит е по-труден. След появата на първата онлайн платформа за предоставяне на P2P кредити Зора в Обединеното кралство през 2005 г., този нов финансов бизнес се развива доста бързо и в световен мащаб онлайн P2P платформите бележат непрекъснат растеж.

Британската Zora е първата платформа в областта на онлайн споделеното кредитиране. Тя започва да функционира през 2005 г. и е предназначена само за граждани на Великобритания, като директно свързва инвеститори и кредитополучатели. Сумата на отпуснатите кредити през Zora възлиза на над 4,5 милиарда паунда, които са генерирали доходност от 280 милиона паунда за своите собственици и са помогнали на 470 хиляди кредитополучатели от Великобритания да осъществят техните лични цели и бизнес намерения на (Данните са към юни 2019 г., <https://www.zora.com/invest>). Година след това в САЩ се появяват две от най-големите и до момента платформи за P2P кредитиране – Lending Club и Prosper. В следващите години се наблюдава значително нарастване на броя на платформите както в САЩ, така и в Европа и Китай. Днес на този пазар оперират платформи, които отпускат кредити на стойност милиарди (6,1 млрд. паунда през 2019 г.), в които е значително лесно да се инвестира или да се получи финансиране.

Въпреки настоящото бурно развитие на споделеното финансиране, в началото то е било специфична и недобре позната услуга, използвана от неголям кръг хора, които са били склонни да се доверят на иновативния начин за споделяне на финансови ресурси. В нашата страна споделеното финансиране все още не е добре познато и се използва от ограничен брой хора като начин за инвестиране или достъп до кредитен ресурс. Това е и един от основните мотиви за написването на настоящия материал. Целта е да бъдат представени неговите характеристики и редица предимства пред традиционните форми на кредитиране, за да бъде популяризирано като достъпен начин за сравнително доходно инвестиране и по-евтино кредитиране.

ПРОИЗХОД И СЪЩНОСТ НА ONLINE P2P КРЕДИТИРАНЕТО

Произходът на peer-to-peer кредитирането може да бъде проследен от възникването на двете интернет платформи за отпускане на кредити: Zora в UK през 2005 г. и Prosper в USA през 2006 г., които започват своята дейност с цел да улеснят обмена на финансови ресурси между кредитори и кредитополучатели, избягвайки финансовото посредничество на банките. Разразяването на финансовата криза и масовите фалити на големи банкови институции през 2008 г. естествено ускоряват процеса на търсене на алтернативни варианти на инвестиции и получаване на кредитен ресурс. Доверието в банките е разклатено, вложенията на финансовите пазари едновременно стават несигурни и недоходоносни, а получаването на кредит от друга страна се затруднява съществено. Делът на просрочените заеми нараства и банките свиват кредитирането. По естествен начин като алтернатива на банковото кредитиране “peer-to-peer lending” намира своето място във финансовия свят. Бързината и удобството, които предлагат peer-to-peer платформите за отпускане на заеми, са добре оценени както от кредитополучателите, така и от търсещите начини за по-доходно инвестиране. Липсата на посредник позволява този тип платформи да работят ефективно при по-ниски такси, а вложените пари се връщат под формата на по-висока доходност за инвеститорите от банковите депозити и по-добри условия за кредитополучателите.

Към 2019 г. по данни на двете платформи сумите на отпуснатите кредити възлизат съответно на: 4,5 млрд. пауна и 12 млрд. паунда. В годините след старта на Zora и Prosper редица други компании успешно стартират свои платформи, които отпускат кредити на стойност милиарди долари както във Великобритания и САЩ, така и в други страни в Европа, Азия, Австралия. Китайската индустрия за P2P кредитиране нараства с бързи темпове за периода 2011 - 2015 г., като броят на кредиторите се увеличава съответно от 50 до близо 3500. Въпреки значителния си успех през последните години се появяват съществени проблеми в сектора на споделеното кредитиране, които стартират още през 2016 г., когато Комисията за регулиране на банките в Китай публикува данни, които

показват, че около 40% от платформите за P2P кредитиране всъщност са Понзи схеми. В резултат на това властите в Китай се принуждават да въведат допълнителни регулации и правила с цел премахване на измамни или лоши бизнес практики, които влошават бизнес климата в сферата на споделеното кредитиране. Това предизвиква закриването на платформи за P2P кредитиране. До края на 2016 г. над 900 платформи спират дейност и през 2018 г. остават само 1021.

Когато говорим за P2P кредитирането няма как да не обясним другите две технологични финансови концепции: финансови технологии (fintech) и групово финансиране (crowdfunding), от които то е част. Според Arner et al. (2015) понятието „финтех“ включва използването на информационните технологии с цел да се предоставят финансови услуги. Следователно финтех компаниите създават продукти, с които се стремят да подобрят ефективността и да усъвършенстват процеса на финансово посредничество чрез използването на дигиталните технологии. Може да се каже, че финансовите технологии (финтех) са нови приложения, процеси, продукти или бизнес модели в сферата на финансовите услуги. В по-тесен смисъл под това име се има предвид индустрията на финансови услуги, базирани на технологични иновации.

Финансово технологичните компании се насочват първоначално към микро-финансирането, паричните преводи през граница и управлението на активи. Това са направления, в които клиентите не получават от банките добри условия. Сега технологичните иновации са обхванали всички възможни финансови услуги: в областта на разплащанията се предлагат дигитални портфейли, парични трансфери и валутни преводи, разплащания с криптовалута; в областта на инвестициите и кредитирането - платформи за P2P кредитиране, crowdfunding платформи, компании за студентски заеми и за микрозаеми; в сферата на финансовото консултиране и управлението на риска се предлагат роботизирани съветници за управление на активи, възможности за автоматично диверсифициране на инвестиционните портфейли и много други. Едни от най-големите и известни финтех компании в света са: PayPal, Robinhood, Stripe, Credit Karma, SoFi, Funding Circle, TransferWise и други. Предпоставките за това бурно развитие на финансовите технологии са много. На първо място, безспорно, това е развитието на информационните и мобилните технологии, което води до съществена промяна в нагласите и очакванията на потребителите. Потребностите и покупателните навици на поколението от 80-те и 90-те години на миналия век са съвсем различни от тези на предшествениците им, те са много по-търсеци и отворени към иновации и не могат без тях в ежедневието си. Освен това очакванията им за услугите, които получават, са много по-високи. Друг съществен фактор, който оказва влияние върху развитието на финансовите технологии, са високите банкови такси. Редица изследвания показват, че потребителите смятат банките за предприятия, които преследват единствено печалба, без да се интересуват от интересите на своите клиенти. Те виждат алтернатива в технологичните компании, които могат да предложат същите услуги на много по-ниска цена при по-прозрачни и гъвкави условия. Всички тези предпоставки водят до промяна на финансовия сектор, която вече оказва и ще продължава да оказва влияние върху традиционните бизнес модели на финансово посредничество.

Една от основните области, в която финансовите технологии навлизат бързо и бележат значителен ръст е т.нар. „групово финансиране“ (на англ.: crowdfunding). Понятието crowdfunding като концепция за набиране на средства от голяма група хора с цел финансиране на обща кауза съвсем не е ново. По този начин са събирани средства за финансиране издаването на книги, за филмовата и музикалната индустрия. През 1885 г., когато правителството на САЩ не успява да осигури средства за изграждането на Статуята на свободата, кампания, проведена от нюйоркски вестник, успява да привлече средства от 160 хиляди дарители. Когато този процес започва да се осъществява чрез

интернет платформи, груповото финансиране е благоприятна почва за развитие на финтех индустрията. Според най-популярната класификация на груповото финансиране, то се проявява в четири различни форми: микрофинансиране, P2P кредитиране, crowdfunding на базата на дарения, инвестиционен crowdfunding. В таблица 1 са показани специфичните характеристики на 4-те вида групово финансиране.

Таблица 1. Класификация на моделите на груповото финансиране

Обобщение на четирите вида Crowdfunding				
	Микрофинансиране	P2P кредитиране	Crowdfunding на базата на дарение	Инвестмънт Crowdfunding
Финансиране на:	Частни лица и малки групи от хора	Частни лица	Проекти	Бизнеси
Видове проекти:	Финансови услуги за хора без достъп до банкова система	Всякакъв вид: от инвестиране в бизнес до плащане на заем	Креативни проекти, вид бизнес или благотворителни проекти	Инвестиция
Възвръщаемост:	Няма	Финансова (лихва)	Нещо свързано с проекта: сувенир, ваучер	Финансова (акции)
Популярни платформи:	Kiva.org	Prosper.com Funding Circle	Kichstarter.com Indiegogo.com	crowdcube.com crowdfunder.com

Източник: <https://crowd.bg/chetirite-formi-na-crowdfunding/>

Микрофинансирането представлява предоставяне на финансови средства от частни лица на хора с нисък доход и затруднен достъп до банков кредит, осъществявано чрез онлайн платформи. Микрофинансирането в съвременната си форма стартира след като бангладешкият „банкер на бедните“ Мухамад Юнус основава банка, която реализира програма за микрокредитиране. Основната част от кредитополучателите са жени от селските райони на страната. През 2006 г. получава нобелова награда за мир. Платформата Kiva.org е една от най-популярните и използвани платформи за микрофинансиране днес, която до момента е раздала повече от 1,33 млрд. долара под формата на микрокредити.

Peer-to-Peer кредитирането, което е предмет на настоящото изследване и ще бъде разгледано подробно по-нататък в изложението, представлява заем, даден от някого чрез използването на онлайн платформа без участието на традиционна банкова институция, чиято основна цел е да реализира печалба. Идеята е, че като се елиминира посредничеството на банките, които се интересуват предимно от реализацията на доходност при отпускане на кредити, заемоискателите могат да се възползват от по-ниски лихви, а заемодателите получават по-висока възвращаемост в сравнение с депозитите и други финансови инвестиции.

Crowdfunding на базата на дарение (Donation) позволява да бъдат финансирани креативни проекти чрез набиране на средства от дарения на интернет платформа. Обикновено проектите, които участват, са филми, музика, изкуство, игри или благотворителни проекти. Тези, които финансират проекта, не очакват финансова възвращаемост. Вместо това получават награди и подаръци, свързани с проекта, като тениски, ваучери или самия продукт. До момента най-успешната българска кампания от

този тип е Halfbike II, която събира 973 764 долара. Най-популярните платформи са: kickstarter.com и indiegogo.com.

Инвестиционен Crowdfunding е механизъм, който позволява на голяма група хора да инвестират в стартиращи предприятия или малък бизнес в замяна на дялове (акции) от бизнеса им. Популярни платформи са: crowdcube.com, symbid.com, crowdfunder.com.

Peer-to-peer платформите са най-бързо развиващият се краудфъндинг модел. Понятието peer-to-peer описва взаимодействието между отделни участници без намесата на посредници, или на български се използва думата „споделен“: споделена икономика, споделено пазаруване, споделено финансиране.

Вследствие на това може да се каже, че P2P кредитирането е бизнес модел, базиран на принципите на т.нар. споделена икономика, който се развива през последните години като алтернатива на традиционното банково кредитиране. Това е онлайн пазар, на който отделни лица могат да обменят финансови ресурси помежду си без финансови посредници.

В сравнение с традиционното банково кредитиране P2P платформите предлагат големи конкурентни предимства както за кредиторите, така и за кредитополучателите. Тези предимства включват: предлагане на по-добра възвръщаемост от тази на банковите депозити заедно със сравнително ниски такси за кредитополучателите поради ниските транзакционни и административни разходи; възможност за осигуряване на достъп до финансов ресурс на някои категории кредитополучатели, които нямат достъп до банково кредитиране; използване на иновативни технологии, което осигурява много по-голяма прозрачност, гъвкавост и бърза и удобна услуга, както за кредитополучателите, така и за инвеститорите. За разлика от банковото кредитиране, където получаването на заем е обвързано с редица формалности и изисквания, които удължават процеса на одобрение на кредитополучателите, при P2P платформите всичко се прави онлайн, което значително улеснява процеса и спестява време. Освен това се възприема, че бизнес моделът на P2P кредитирането отговаря в по-висока степен на концепцията за социална отговорност от традиционното банкиране. Схващането е, че директната връзка между индивидуалните кредитополучатели и инвеститори е по-благоприятна, тъй като не участват банки и други финансови посредници, чиято единствена цел е печалбата, без адекватно да отчитат интересите на потребителите. Но в днешни дни това не е съвсем така поради все по-голямото присъствие на институционални инвеститори като кредитори на P2P платформите.

Въпреки предимствата на онлайн споделеното кредитиране, високата степен на информационна асиметрия на пазара се счита за съществен проблем, който вреди на пазарната ефективност. Тази асиметрия излага кредиторите на по-висок риск при инвестициите им (Chen & Nan, 2012; Yum et al., 2012). Освен това P2P платформите не предоставят гаранции за вложените средства или гарантирана доходност както при депозитите, т.е. рискът е изцяло за кредиторите.

Други изследователи твърдят, че неефективността на пазара, предизвикана от асиметрията на информацията, до известна степен може да бъде елиминирана чрез разкриване на финансовата и личната информация за кредитополучателя или чрез взаимно доверие между потребителите (Freedman & Jin, 2008; Herzenstein et al., 2011; Iyer et al., 2009; Klafft, 2008; Pope & Sydnor, 2008; Ravina, 2008; William et al., 2009). Освен това платформите предлагат различни функционалности, които позволяват на кредитодателите да избират кредити, в които да вложат парите си, да правят сравнения, да диверсифицират риска и да вземат решения за инвестиране. Някои от платформите предлагат и buy-back гаранция – обратно изкупуване на лоши кредити, в които е инвестирано, като така рискът за инвеститорите да загубят вложението си може да бъде

успешно контролиран. Buy-back гаранцията се активира при закъснение над определен период, обикновено между 60-90 дни закъснение. В този случай съответният оригинатор се задължава да изкупи обратно от инвеститорите лошия кредит. Това, разбира се, не елиминира риска от фалити на кредитните компании (оригинатори) и невъзможност за изпълнение на гаранцията. Когато оригинаторът е стабилна финансова компания с опит при управление на кредитния риск, вероятността да фалира е много по-малка.

Наред с въпроса за ефективността на пазара, интересът на изследователите все повече се съсредоточава върху факторите, които влияят върху стратегиите за оферирание на кредити, от които във висока степен зависи успеха на конкретната платформа. Например някои анализират въздействието на предлагания лихвен процент и размера на кредита (Barasinska & Schäfer, 2010; Freedman & Jin, 2008; Pope & Sydnor, 2008). Също така други установяват, че кредитните резултати и кредитната история имат силно въздействие върху успеха на финансиране (Klafft, 2008; William et al., 2009; Yum et al., 2012). Трябва да се отбележи, че кредитополучателите на този пазар могат да проектират заемите си въз основа на техните предпочитания, вместо да се съобразяват с условията, продиктувани от банките. Следователно, индивидуалният кредитополучател е в състояние да действа чисто стратегически благодарение на гъвкавостта на онлайн платформата за предоставяне на P2P кредити (Freedman & Jin, 2008).

В допълнение, съвременните технологии позволяват на P2P платформите да предоставят нови подходи за посредничество, които не се предлагат при традиционните банкови бизнес модели. Така например, минимална инвестиция в размер на 100 паунда може да бъде разпределена между повече от 100 кредитополучатели с максимум 1% експозиция към всеки кредит. Едновременно с това инвеститорът има достъп до цялата налична информация за кредитите, в които инвестира. Например: кредитен рейтинг, социални и демографски характеристики на кредитополучателя, както и информация за финансовото състояние на домакинството му или бизнеса му.

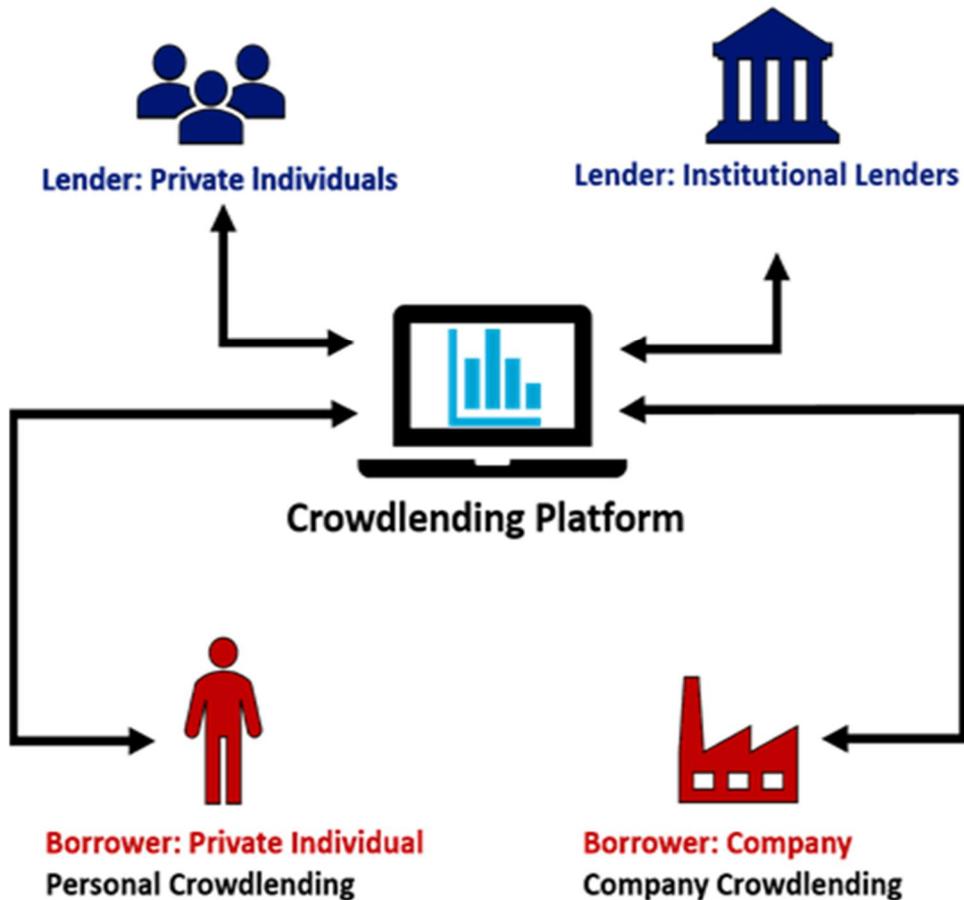
Докато всички P2P платформи за кредитиране използват едни и същи методи за диверсификация, те могат да използват два различни подхода за съчетаване на кредитори и кредитополучатели. Първият подход представлява онлайн търг, в който кредитополучателите посочват максималния лихвен процент, който са готови да плащат по кредитите, а заемодателите - минималната доходност, която желаят да получат при определено ниво на риск. Когато новите кредитополучатели идват на платформата, те се изравняват със заемодателите - участници в търга. След това платформата провежда автоматичен „обратен търг“, като постепенно увеличава лихвения процент по кредита докато все още има достатъчно оферти за пълно финансиране на заема. В случай че този лихвен процент е по-нисък от максималната лихва, която кредитополучателят е готов да плати, тогава заемът се финансира по този лихвен процент.

Другият подход за съвместяване на търсещите и предлагащите финансиране е автоматично съпоставяне на кредитополучателите и кредиторите при обявени пазарни лихвени проценти, определени от платформата за всяка рискова категория кредити. Недостатък на този модел е, че могат да се получат дисбаланси с повече кредитополучатели от заемодатели или повече кредитори от кредитополучатели при съответния лихвен процент, но платформата може да го коригира във времето, за да премахне тези дисбаланси.

БИЗНЕС МОДЕЛИ И ПРОЦЕС НА P2P КРЕДИТИРАНЕТО

Съществуват два основни бизнес модела на P2P кредитирането (Verstein, 2008):

1. Завършен (директен) P2P модел, при който заемодатели, инвеститори отпускат кредити директно на други хора (кредитополучатели), представен на фиг. 1.



© P2Pmarketdata.com

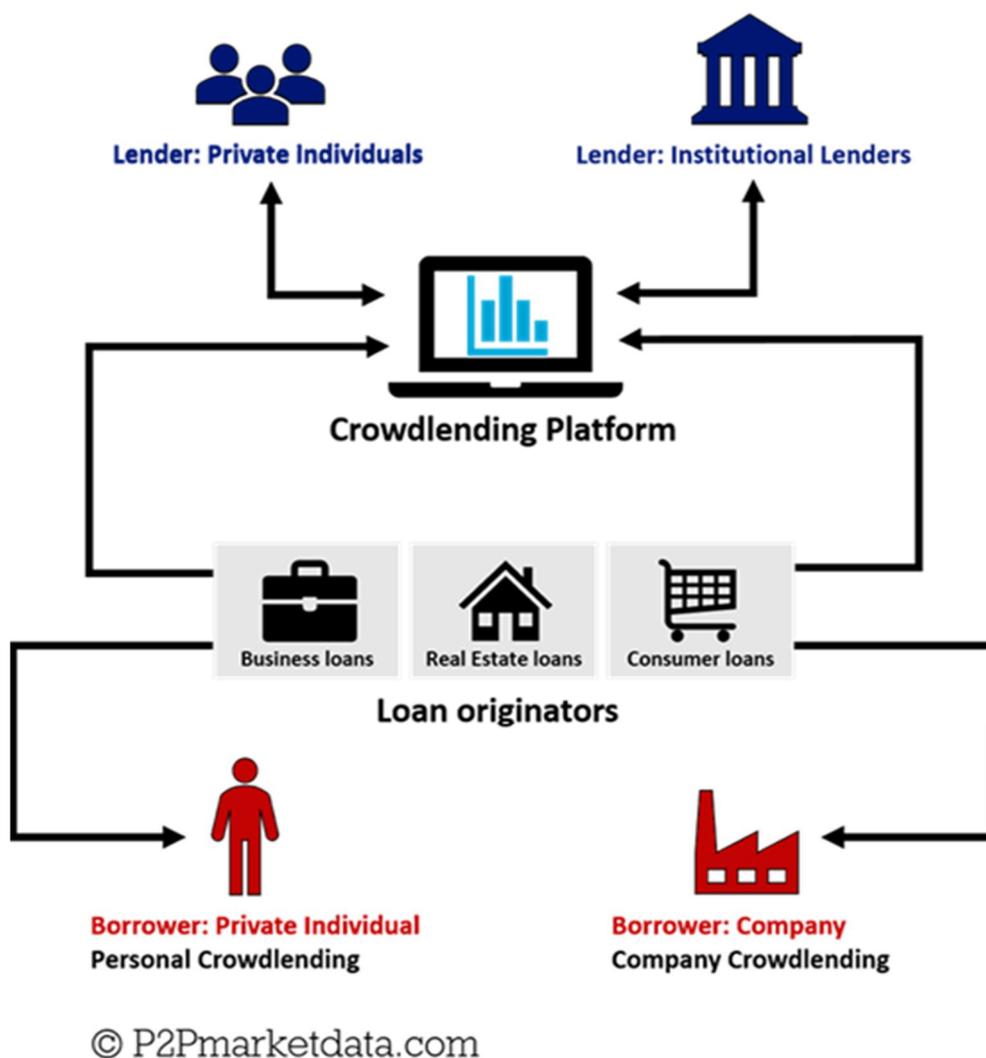
Фиг. 1. Завършен модел на Peer-to Peer кредитиране

Източник: P2Pmarketdata.com

Моделът е известен още под наименованието „социално кредитиране“ и е популярна форма на финансиране отпреди повече от 500 години. В началото на XXI век с развитието на технологиите и нарастването на възможностите, които предоставят, тези бизнес модели преживяват бурен растеж. При директния бизнес модел в платформата участват само две страни. Както се вижда на фиг. 1, платформата свързва заемодателите и заемополучателите директно. От едната страна това са множество инвеститори, на които платформите дават възможност да изградят портфейл от различни кредити, в които да вложат средствата си според избраната от тях рисковата стратегия и търсената доходност, а от другата страна са търсещите средства, които също могат да бъдат физически лица или фирми. Те могат да бъдат финансирани след преценка на кредитния риск, като по правило този риск е отразен както в лихвата по кредита, така и в доходността за инвеститорите. Колкото е по-висок рискът от неплащане на даден кредитополучател, толкова по-висок е лихвеният процент по съответния кредит и това

ще увеличи размера на рисковата премия за инвеститорите в този кредит. Кредитополучателите могат да бъдат финансирани и от собствени средства на платформите, а не само набраните от инвеститорите. При тези условия, благодарение на по-ниските си административни разходи, платформите могат да предложат на кредитополучателите по-атрактивни лихвени проценти в сравнение с тези по банковите кредити.

2. Модел тип „Агрегатор“ (peer-to-peer marketplace) с участието на кредитни компании (оригинатори¹), които отпускат кредити на потребителите си (кредитополучатели), в които може да инвестират други потребители (инвеститори), представен на фиг. 2.



Фиг. 2. Бизнес модел тип „Агрегатор“

Източник: P2Pmarketdata.com

¹ Кредитните оригинатори са регулирани небанкови финансови институции, които дават заеми от собствени средства.

Бизнес моделът тип „Агрегатор“, който включва оригинатори, също е широко разпространен. Характерно за платформите от този модел е, че те предоставят възможност на инвеститорите да вложат парите си в кредити, отпуснати от различни кредитни институции (финансови компании, лизингови дружества, факторингови компании и др.). В този случай платформите си партнират с финансови компании, т.нар. оригинатори, които предоставят кредити от собствени средства. Обикновено това не са банки, но това не означава, че не могат да участват и банки. При тази схема инвеститорите разчитат на опитни финансови институции, които са осъществили кредитен анализ на кредитополучателите си. Сигурността, че кредитополучателите вече са минали процедурите по одобрение, които всяка компания за кредитиране използва и развива в своята дейност, намалява риска за инвеститора. При този модел доста често оригинаторите предлагат и buy-back гаранция на инвеститорите, като по този начин вложените суми остават гарантирани за инвеститорите, а при някои платформи инвеститорите могат да получат и дължимата лихва. Гаранцията за обратно изкупуване се активира в различен срок. Обикновено, когато в рамките на 60 дни кредитът не се изплаща, се активира гаранцията за обратно изкупуване. Като цяло този модел е по-благоприятен от гледна точка на разпределение на риска, тъй като той се разпределя върху още един участник в процеса на кредитиране – финансовата институция (оригинатор). От друга страна, този модел е полезен и за оригинаторите, които използват платформите, за да предлагат свои кредити и да привлекат допълнителни средства, които да вложат в бизнеса си. Моделът е благоприятен и за двете страни и затова все повече компании, отпускателни кредити, се присъединяват към P2P платформи. Кредитните оригинатори предлагат разнообразни кредити, което предоставя богат избор на инвеститорите и им позволява добре да диверсифицират портфейлите си по отношение на риск и доходност, т.е. да разпределят инвестициите си между множество кредити с различна степен на риск. Добре диверсифицираният портфейл с повече кредити дава възможност на инвеститора да продължи да реализира добра доходност, дори и при неплатежоспособност на някои от кредитите в портфейла.

Увеличаващият се брой на платформите през последните години увеличава конкуренцията между тях, което е предпоставка те да предлагат все повече възможности както за търсещите финансиране, така и за инвеститорите. Платформите предлагат разнообразни комбинации от механизми за гарантиране вложенията на инвеститорите и по-атрактивни условия за кредитополучателите, което е изцяло положителна тенденция и води до нарастване на пазара на споделеното кредитиране.

Друга широко разпространена класификация на бизнес моделите на споделено кредитиране е в зависимост от продуктите, които предлагат. Ashta and Assadi (2009) определят четири модела на P2P кредитиране според кредитния продукт, а именно: микрокредити, социално инвестиране, социално кредитиране и търговско кредитиране.

Според изследване на ACCA (Association of Chartered Certified Accountants in China, 2015) в зависимост от това дали бизнес моделът е базиран на директна или индиректна връзка между участниците в платформата и дали връзката е онлайн или офлайн, бизнес моделите, използвани за P2P кредитиране, са класифицирани както е показано в таблица 2. Класификацията на бизнес моделите за споделено кредитиране показва по-голямо разнообразие в сравнение с моделите, разпространени в САЩ и Европа, това съответно предполага и по-висока комплицираност.

Таблица 2. Типология на бизнес моделите в Китай

Видове	Директно кредитиране				Индиректно кредитиране
	Предимно offline	Online&Offline	Online&Offline (technology based)	Online&Offline (technology based)	Общ пул от кредити
P2P платформи	Credit Ease	RenRenDai	Jimubox, Dianrong	PaiPaiDai	Lufax

Източник: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf

Важен момент от анализа на бизнес моделите на споделено кредитиране е самият процес на P2P кредитиране. Той съдържа следните стъпки: регистрация, потвърждение, кредит, одобрение, възлагане и управление на кредита. Основният процес за отпускане на заем е почти еднакъв при всички онлайн P2P платформи, независимо дали са от единия или другия тип. Първоначално е необходимо както кредитополучателите, така и кредиторите да се регистрират с лична информация: номер на лична карта, банкова сметка, социална информация и т.н. Въз основа на тази информация се изчислява кредитен рейтинг на потребителите. Тази информация се предоставя онлайн и това повишава риска от укриване на определени данни от страна на кредитополучателите с цел да получат по-добра цена на финансиране. Кредитополучателите трябва да посочат сумата на кредита, който желаят да заемат, и максималния лихвен процент, който са готови да плащат, както и да предоставят и друга допълнителна информация, която се изисква, като например: цел на заема, период за погасяване и т.н. Заемодателите предоставят определена сума пари и избират стратегия на инвестиране в заеми. На втория етап подадената информация се верифицира и платформата извършва собствена оценка на основния кредитен риск. Ако кредитният риск е приемлив и отговаря на категориите за риск на платформата, тя определя лихвен процент, подходящ за риска. При условие, че кредитополучателят се съгласи с така определените лихвен процент и условия, платформата обявява искането за заем, като се посочват всички условия, свързани с него. Исканията за потребителски кредити обикновено са анонимни, но инвеститорите имат достъп до необходимата им информация относно характеристиките на кредитополучателите. По този начин са задоволени интересите и на двете страни. В следващите три етапа процесът е доста по-улеснен отколкото при банковото кредитиране, което прави P2P кредитирането по-привлекателно за физически лица и малки и средни предприятия. От друга страна, инвеститорите могат да решат как да инвестират: те могат да направят това сами или да изберат опция за автоматично инвестиране, при което платформата, след заявяване на определени условия от страна на кредитора, да инвестира вместо него. Платформата управлява паричните трансакции между кредитополучателите и кредиторите и се намесва в случай на забавяне на плащанията. Парите трябва да се депозират по банкови сметки на кредитополучателите и инвеститорите. Сравнявайки процеса на споделеното кредитиране с този при банковото финансиране прави впечатление, че той е доста по-опростен, което е преимущество в сравнение с тежката и тромава процедура по получаване на банков заем. Но от друга страна кредитният анализ разчита само на информация, предоставена от

потребителите, което увеличава риска от информационна асиметрия. Високото ниво на информационната асиметрия в крайна сметка може да доведе до неблагоприятен избор за инвеститора. Тъй като информационната асиметрия все още е слабото място на споделеното кредитиране, много важно е да има дълбоко и широко разбиране на механизмите на този специфичен пазар. Липсата на информация затруднява заемодателите да оценяват кредитния риск на различните кредитополучатели, така че по-дълбокото познаване на детерминантите, определящи неплащането на кредит, може да помогне на кредиторите да вземат информирано решение за инвестиране. Проучването на Nowak, Ross и Yench (2017) илюстрира, че платформите за кредитиране могат да намалят информационната асиметрия, като предоставят на кредитополучателите шанс да добавят допълнителна информация към офертата им за заем. Те също така достигат до извода, че броят на думите и символите в описанието на заема намалява асиметрията на информацията и има положителен ефект върху финансовите решения на инвеститорите.

Друг съществен риск, който увеличава информационната асиметрия, е липсата на законова регламентация относно оповестяването на рисковете, свързани с използването на конкретна платформа за споделено финансиране (Lenz, 2016). Все още не съществуват единни стандарти за оповестяване на различните видове риск, свързани с участието в процеса на P2P кредитиране, т.е. всяка платформа преценява точно каква информация да публикува и каква методика да използва при изчисляване и представяне на статистическите данни относно доходност, риск и т.н., което затруднява информиран избор на потребителите.

ИЗВОДИ

Предпоставките за възникване и развитие на споделеното кредитиране са свързани най-вече с предимствата, които то предоставя на своите потребители пред традиционните форми на инвестиране/кредитиране.

Концепцията за online Peer-to-Peer кредитиране е иновативен бизнес модел за кредитиране в сравнение с традиционния банков кредит. Сравнявайки процеса на P2P кредитиране с получаването на банков заем, могат да бъдат направени следните изводи:

1. P2P кредитирането предоставя на потребителите повече свобода при избора на начин на кредитиране и по-разнообразни кредитни продукти.

2. Методите за кредитен анализ, които се използват от P2P моделите, се различават във висока степен от тези в традиционния банков модел. Платформите разчитат на наличната информация в системата, предоставена от потребителите, което увеличава риска от информационна асиметрия. Високото ниво на информационната асиметрия в крайна сметка може да доведе до неблагоприятен избор за инвеститора. Използването на информационните технологии за извличане на данни са ключови точки в P2P кредитирането.

3. Необходимо е да бъде усъвършенстван етапът на управлението на заема, тъй като при P2P кредитирането обикновено платформата не проследява информация за кредитополучателите след получаване на заема.

4. Освен това, с цел да бъде предоставена повече сигурност за участниците в процеса на P2P кредитирането, са необходими усилия от оторизираните органи за подробна регулация на дейността на платформите.

Направените заключения са вследствие сравняването на процеса на P2P кредитирането и традиционния кредитен процес при банките. Анализът на бизнес моделите на P2P кредитирането показва, че за някои групи кредитополучатели то се явява по-добра алтернатива, освен това предоставя по-благоприятни възможности за

инвестиране и реализиране на доходност. Въпреки това обемът на отпусканите заеми в P2P платформите все още остава далеч по-малък в сравнение с конвенционалното банковото кредитиране, дори в страни като САЩ и Великобритания, където P2P кредитирането се развива най-бързо. Със сигурност споделеното кредитиране чрез интернет платформи е пазарна ниша със сериозен потенциал и ще окаже влияние върху дейността на традиционните участници на кредитния пазар. Анализирайки краткосрочния опит на платформите за P2P кредитиране, може да заключим, че споделеното кредитиране е по-скоро допълващ модел, а не заплаха за традиционните бизнес модели на банките. Поради тази причина най-добрата алтернатива за тях е да си сътрудничат тясно с платформите за предоставяне на P2P услуги (това вече се случва в САЩ) или да предлагат свои собствени платформи за необезпечени заеми и инвестиционни услуги на своите клиенти. Безспорно появата и развитието на алтернативните финансови технологии ще повлияе върху дейността на традиционните участници на финансовите пазари, за да предлагат по-качествени, удобни и евтини финансови услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Георгиев, Г. Практически банков мениджмънт, Център за евроинтеграция и култура при Висше училище по агробизнес, 2013, Пловдив, ISBN 978-619-7048-19-3.
2. Димитрова, П. 2015. Основни банкови операции. Варна: Онгъл, 2015, ISBN 978-619-7079-64-7.
3. ACCA. (2015). The rise of peer- to-peer lending in China: An overview and survey case study. Retrieved 21 July, 2016, from http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf.
4. Ashta, A., & Assadi, D. (2009). Does social lending incorporate social technologies? The use of web 2.0 technologies in online p2p lending. Working papers CEB, 9.
5. Barasinska & Schäfer, 2010, Does Gender Affect Funding Success at the Peer-to-Peer Credit Markets? Evidence from the Largest German Lending Platform, December 2010, SSRN Electronic Journal, DOI: 10.2139/ssrn.1738837.
6. Emekter, R., Tu, Y., Jirasakuldech, B., Lu, M. (2015). Evaluating credit risk and loan performance in online peer-to-peer (P2P) lending. *Applied Economics*, 47(1), 54-70. doi:10.1080/00036846.2014.962222.
7. Freedman & Jin 2008, Do Social Networks Solve Information Problems for Peer-to-Peer Lending? Evidence from Prosper.com, <http://ssrn.com/abstract=1936057>.
8. Klafft 2008, Online Peer-to-Peer Lending: A Lenders' Perspective January 2008, SSRN Electronic Journal, DOI: 10.2139/ssrn.1352352.
9. Klafft M (2008) Peer to peer lending: auctioning microcredits over the internet. In: Agarwal A, Khurana R (eds) Proceedings of the International Conference on Information Systems, Technology and Management. IMT, Dubai, pp. 1–8.
10. Lenz, R., Peer-to-Peer lending – opportunities and risks, *European Journal of Risk Regulation* 7(4):688-700, 2016.
11. Milne A, Parboteeah P. The business models and economics of peer-to-peer lending. *Euro Credit Res Inst.* 2016.
12. Nowak, A., Ross, A., Yench, C. (2017). Small business borrowing and peer-to-peer lending: evidence from Lending Club. *Contemporary Economic Policy*. DOI: 10.1111/coep.12252, <https://econpapers.repec.org/RePEc:wvu:wpaper:15-28>.

13. Omarini A. Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma. *Int J Financ Econ Trade*. 2018;2(3):31-41.
14. Pope, Devin G. and Sydnor, Justin R., What's in a Picture? Evidence of Discrimination from Prosper.com (August 12, 2008). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1220902>.
15. Verstein, A. (2008). Peer-to-Peer Lending Update and Regulatory Considerations. Madison: Filene Research Institute, Incorporated, 2008.
16. Wang et al. A process model on P2P lending, *Financial Innovation* (2015) 1:3 DOI 10.1186/s40854-015-0002-9.
17. Yin, H. (2017). P2P lending's business models, risks and regulation, *IJIBM*, 2017; 1:2.
18. <http://escipub.com/international-journal-of-industrial-and-business-management/>
19. <https://crowd.bg/chetirite-formi-na-crowdfunding/>
20. https://www.iuvo-group.com/bg/?aff_code=fa100ga&gclid=Cj0KCQjwvo_qBRDQARIsAE-bsH9dyhiZWTG-_tvn1tzgzoEuTu4gNchiGwzLbIHLbJOlt4e-dICEQNEaAiDiEALw_wcB
21. <https://www.kiva.org/>
22. <https://www.klearlending.com/>
23. <https://www.prosper.com/>
24. <https://www.zopa.com/invest>