

Р2Р-КРЕДИТОВАНИЕ

Март 2016



СОДЕРЖАНИЕ:

Приветствие	3
О компании RMG Partners	4
I. Рынок P2P-кредитования в мире	5
На рынок P2P-кредитования пришёл гиперрост	6
Интернет-технологии в системе P2P-кредитования	10
Основные сделки в секторе P2P-кредитования	29
II. Рынок P2P-кредитования в России	34
III. Интервью с игроками рынка	45
Контакты	59
Благодарности	60

www.rmg-partners.ru/p2p



Арсений Даббах
*Управляющий партнёр
RMG Partners*

Дорогие друзья!

Принято считать, что p2p-кредитование - это современное явление. Однако, первая попытка построить подобную систему была предпринята еще в 1934 году в Швейцарии. Тогда на основе концепции "свободных денег" экономиста-новатора Йохана Сальвио Гезеля был создан банк-кооператив WIR.

Тогда WIR являлся механизмом преодоления платежного кризиса, сложившегося под влиянием Великой депрессии.

Сегодня в него входит более 80 000 компаний, обеспечивающих ежегодный оборот в 1,5 млрд швейцарских франков. Это одна из немногих удавшихся попыток беспроцентного обмена товаров и услуг, которая была осуществлена.

В какой-то степени, продолжателями этого дела являются все p2p-проекты. В особенной степени это относится к запустившемуся на днях Альфа Потоку. Всех их объединяет желание создателей дать инвесторам и заемщикам реально удобный инструмент для работы с финансами.

Несмотря на тревожные новости в начале года о крахе нескольких крупных восточных p2p-платформ, хочется верить, что нынешние системы станут таким же инструментом для революционно меняющейся банковской системы.

В любом случае, первые шаги уже сделаны и выглядят они весьма впечатляюще. Мы с вами уже стоим одной ногой в будущем, которое, похоже, изменит наши представления не только о финтехе, но и о том, что такое инвестиции в принципе.

О КОМПАНИИ

RMG PARTNERS



RMG partners – российская независимая инвестиционная компания. За более чем 20-летнюю историю работы компания завоевала безупречную репутацию надёжного партнёра у своих клиентов и профессиональных участников рынка.

В области венчурных инвестиций RMG partners оказывает широкий комплекс услуг российским и западным компаниям:

- поиск привлекательных активов для инвестирования;
- привлечение финансирования, включая проведение публичного или частного размещения;
- поиск стратегических инвесторов и сопровождение M&A сделок;
- сопровождение венчурных проектов, включая выработку стратегии и проведение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия;

- подготовка рекомендаций по структуре сделки и способам финансирования. Проработка и согласование условий сделок, проведение комплексной экспертизы (Due Diligence) предприятия.

RMG partners входит в число активных участников Национальной ассоциации участников рынка альтернативных инвестиций (НАУРАН).

НАУРАН – некоммерческое партнёрство, целью которого являются привлечение внимания к рынку прямых и венчурных инвестиций, формирование благоприятной правовой среды, содействие в привлечении капитала и продвижение российского инвестиционного рынка на международной арене.

При поддержке





РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ В МИРЕ

НА РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ ПРИШЁЛ ГИПЕРРОСТ

Приживётся ли тренд на российском рынке?

Многие сталкивались с ситуацией, когда срочно возникает потребность в определённой сумме денег. Раньше существовало только два возможных варианта решения данной проблемы: занять у знакомых или взять кредит в банке.

Другие сталкивались с ситуацией, когда появлялись лишние деньги и хотелось их разместить под гарантированный процент. Однако, в условиях низких процентных ставок на развитых рынках банки менее охотно дают деньги, реагируя на снижение притока депозитов. Ответом стало развитие новой отрасли p2p-банкинга.

Микрофинансирование как глобальный феномен появилось во второй половине двадцатого века и получило особое развитие в Юго-Восточной Азии, впрочем,

»» *Деньги - общее достояние. Каждому позволено брать столько, сколько он хочет - при условии, что он это может* »»

Вильгельм Швобель.

распространившись и на другие регионы мира. основополагающей идеей этой деятельности являлось расширение доступа к заёмным средствам тем слоям общества, с которыми не работали традиционные банковские учреждения.

В начале XX века кооперативное финансовое движение достигает своего расцвета в Российской Империи, объединяя к 1913 году более 12 миллионов граждан и предпринимателей. Средний размер займа в такой системе составлял около 300 рублей, что по тем временам представляло собой значительную сумму.

Мировой рынок микрофинансирования растёт достаточно быстрыми темпами. По проведённым исследованиям, за последние 4 года рынок вырос на 335%. Сейчас он составляет около 100 млрд. долларов, а клиентов микрофинансовых организаций около 40 миллионов человек.¹

¹http://migomdengi.ru/news/razvitie_rinka_mfo_2017

Микрофинансовые организации (МФО) в России официально появились в 2010 году со вступлением в силу закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». В перечень финансовых продуктов, которые предлагают российские МФО своим клиентам, входят и кредиты малому и среднему бизнесу, и потребительские займы, и займы до зарплаты.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», совокупный портфель займов МФО за 2014 год составил \$50 миллиардов (по данным ООО «Домашние деньги» этот показатель превысил \$100 миллиардов), показав рост более 30%.

По прогнозам экспертов, до конца 2016 г. объём выданных займов увеличится в 7 раз и составит 350 млрд. руб.²

В то же время на сегодняшний день рынок микрофинансирования и микрокредитования РФ характеризуется замедлением темпов роста числа организаций, специализирующихся на предоставлении данных услуг.

Согласно оценкам экспертов, в дальнейшем количество организаций будет, наоборот, сокращаться.

В первую очередь, такая тенденция связана с ужесточением требований со стороны Центрального банка к таким организациям. Так, например, в середине 2014 года насчитывалось 4289 организаций, оказывающих услуги микрофинансирования населению страны.

За 2014 год из государственного реестра МФО было исключено 1 292 организации, из которых 39% – в связи с зафиксированными нарушениями, 57% по заявлению. На сентябрь 2015 года эта цифра составляет 3 484 (по данным государственного реестра МФО).

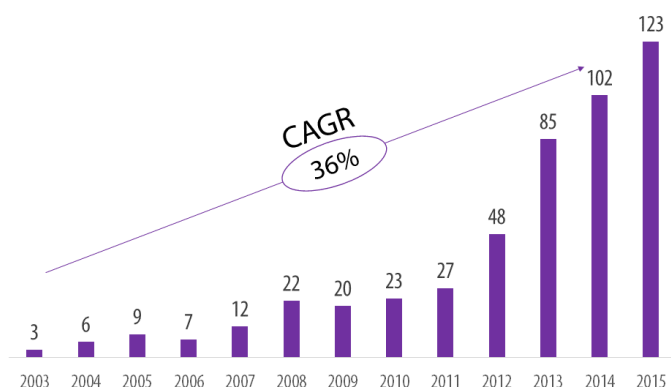
Однако, несмотря на меры, предпринимаемые со стороны Центрального банка, такой способ финансирования и кредитования по-прежнему пользуется растущим спросом со стороны населения, о чём свидетельствует динамика роста рынка МФО в рублевом эквиваленте (рис. 1).

²<http://investor.moneyman.ru/about/mfo>

НА РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ ПРИШЁЛ ГИПЕРРОСТ

Рисунок 1.

Динамика роста рынка МФО в России, включая ломбарды и кредитные кооперативы (млрд. руб.).
Источник: аналитический обзор ООО «Домашние деньги»

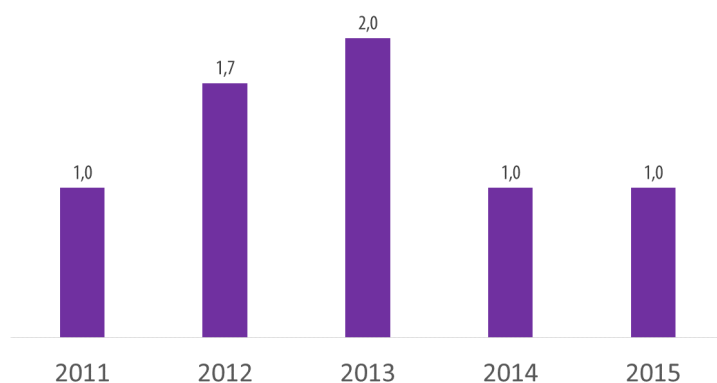


Согласно обзору ООО «Домашние деньги», темпы роста снизились по сравнению с предыдущими годами – так рост в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 177%. Однако услуги МФО продолжают быть востребованными, в то время как

объем выданных банковских кредитов в 2014 и 2015 гг. сократился. Так, если в 2012 году было выдано 1,7 трлн. руб. кредитных денег, а в 2013 году на 17,6% больше, то в 2014 году объем выдаваемых кредитов резко упал вдвое (рис. 2).

Рисунок 2.

Объем выданных за период потребительских кредитов (без учета кредитных карт).
Согласно оценке EQUIFAX и данным аналитических отчетов.
Источник: аналитический обзор ООО «Домашние деньги»



НА РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ ПРИШЁЛ ГИПЕРРОСТ

Такое изменение в кредитовании со стороны банков связано, в первую очередь, с нестабильности рубля и финансовых рынков. Рынок находится в ожидании следующих действий ЦБ, так как длительное удерживание высокой учетной ставки остановит рынок кредитования бизнеса.

Одной из причин нехватки ликвидности в экономике страны является введение санкций, что, в свою очередь, порождает отсутствие возможности рефинансировать западные кредиты.

Основным преимуществами МФО в B2B являются минимальные сроки при рассмотрении заявки, индивидуальный подход к бизнесу клиента.

К МФО приходят клиенты, которым отказали в банках, и которым нужна небольшая сумма, чтобы поправить бизнес.

Таким образом, основные драйверы роста:

1. Низкое проникновение банковских услуг, особенно в малых городах и селах (для B2B);
2. Стабильный спрос на кредитные продукты при наблюдающимся замедлении темпов роста банковского кредитования (для B2B и B2C).

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

В настоящее время появление интернет-технологий позволило намного упростить процесс займа: на специальных интернет-сайтах (биржах) любой может занять деньги у людей, которые ему совершенно не знакомы, при этом гарантируя займодавцу весьма привлекательный процент. Аббревиатура «P2P» расшифровывается как «peer-to-peer» («равный-равному»).

Клиенты P2P-ресурсов исчисляются десятками тысяч, все они являются гражданами разных стран. В США с помощью частного P2P-кредитования многие рефинансируют ранее взятые банковские кредиты. При этом цели, для реализации которых берётся частный заём, могут быть самыми различными.

Вход на кредитный сайт предусматривает прохождение строгого контроля данных: необходимо ввести адрес, паспортные данные, номер карты соцстрахования.

Автоматической системой проверки заёмщиков из числа пользователей

исключаются, например, хронически безработные или лица с плохой кредитной историей.

При заполнении анкеты клиента потенциальный кредитор или заёмщик должен обязательно указать номер банковского или карточного счёта для операций.

Однако, стопроцентных гарантий по возврату займов p2p-сайты не дают. Для снижения рисков невозврата займов каждому заёмщику автоматически присваивается рейтинг, базирующийся на данных кредитных бюро. Именно от рейтинга заёмщика зависят условия, на которых ему будет предоставлен кредит. Могут использоваться различные механизмы скоринга, аналогичные банковским.

Размер займа может исчисляться несколькими тысячами долларов, а средний показатель срока кредитования равняется 3-м годам, хотя бывают и краткосрочные займы. Кредитор может одалживать средства либо напрямую, либо через инвестиционные программы.

Плата за услуги кредитной сети взимается как с заёмщиков, так и с кредиторов.

Типичный сервис p2p-кредитования выступает в качестве Интернет-платформы, объединяющей кредиторов и заёмщиков. Типовая платформа позволяет проводить оценку кредитоспособности заёмщиков, предоставляет услуги по сбору просроченной задолженности и удобной оплаты по выданным кредитам.

За предоставление услуг p2p-платформа взимает комиссию в размере 2–5% от суммы займа с заемщика и до 1% годовых с кредитора за обслуживание займов. При дальнейшем развитии рынка P2P кредитования следует ожидать снижение размера комиссии, с одновременным появлением премиум тарифов.

При этом стоит упомянуть что из-за исключения посредников и более низких транзакционных издержках все участники сделки получают более выгодные условия нежели чем при работе с традиционными банковскими организациями.

Первая подобная платформа появилась в Великобритании в 2005 году под названием Zopa (Zone of Possible Agreement). Zopa и сейчас остаётся самой крупной P2P площадкой в стране с базой выше 500 тыс. клиентов и объёмом выданных кредитов более 469 млн фунтов стерлингов.

Годом позже в США появилось ещё два серьёзных игрока на рынке p2p-кредитования: Prosper и Lending Club. К 2014 году в мире распространилось довольно много подобных проектов и многие из них начинают привлекать серьёзные средства от известных инвесторов. Например, Prosper в 2011 году получил в общей сумме \$95 млн инвестиций, среди которых деньги от фонда Эрика Шмидта, председателя совета директоров Google. В 2015 году данная платформа привлекла \$13 млн от фонда Target Ventures.

В целом, по данным американской базы стартапов Crunchbase, в 2015 году проект Prosper привлек \$354,9 млн от 43 инвесторов, причём есть данные, что одним из российских является инвестиционный холдинг O1 Group Бориса Минца³. Базирующийся в Эстонии финансовый стартап Bondora привлёк

³<http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/10/14/612700-o1-v-inostrannie-it-proekti>

инвестиции \$5 млн от американского хедж-фонда Valinor Management⁴. В планах компании – запуск европейской кредитной p2p-платформы, напрямую соединяющей заёмщиков с кредиторами.

Инвестиции позволят Bondora создать более совершенную инфраструктуру, необходимую для более активного трансграничного кредитования, пояснил CEO и сооснователь стартапа Партель Томберг. Согласно Financial Times, в случае успеха Bondora позволит, в частности, немецким кредиторам ссужать деньги греческим заёмщикам и наоборот. Это может оказаться очень полезным для еврозоны, где доступность капитала глубоко разделена национальными границами, указывает издание.

Также Bondora планирует в дальнейшем привлекать средства американских институциональных инвесторов. Valinor Management в своё время стал одним из первых инвесторов американской кредитной онлайн-площадки Lending Club. А в крупнейший на сегодня сервис Lending Club, оцененный в \$2,3 млрд, вложил \$57 млн владелец Mail.ru Group Юрий Мильнер.

Среди популярных зарубежных P2P-компаний также:

- международная Kiva.org⁵ (США),
- Communitylend.com⁶ (Канада),
- Smava.de⁷ (Германия).
- 4 finance (Восточная Европа, Латинская Америка, США)

В США даже появился стартап, объединивший две тенденции в новых финансах, как биткоины и одноранговое кредитование: через платформу BTCJam можно получить в кредит криптовалюты.⁸

В связи с тем, что самые большие (а также самые известные) p2p-платформы – Lending Club, Prosper и Zopa – работают на рынке потребительского кредитования, у большинства людей p2p-кредитование ассоциируется именно с потребительскими займами.

Однако за последние несколько лет в мире появились новые ниши p2p-кредитования, которые по своим объёмам иногда даже превосходят рынки, на которых работают, например, Prosper и Zopa.

⁴http://firrma.ru/data/news/4767/?view_comments=yes

⁵<http://www.kiva.org/>

⁶<https://www.financeit.io/ca/en/>

⁷<http://www.smava.de/>

⁸<http://rusbase.com/news/p2p-kreditovanie/>

Вот некоторые такие ниши:

1. Займы бизнесу – как правило, от \$50 тыс до \$500 тыс сроком на несколько лет. Есть и более инновационные продукты, которые работают по принципу «кредитной карты для бизнеса», когда компании одобряется определенный лимит. Далее она может брать деньги, отдавать их в любой срок, а проценты платить только за время фактического пользования деньгами.

Основные игроки этого рынка –
Funding Circle, Biz2Credit, Kabbage.

2. Рефинансирование образовательных кредитов – это отдельная огромная отрасль в США с понятной предпосылкой для возникновения такого бизнеса.

Независимо от университета, государство выдаёт образовательный кредит по одной и той же ставке. В то же время очевидно, что студент «Лиги плюща»⁹ имеет принципиально более низкий риск дефолта по сравнению со студентом никому не известного вуза.

Эта особенность открывает окно возможностей для рефинансирования образовательных кредитов студентам топовых вузов под более низкую процентную ставку.

Основные игроки –
SoFi, CommonBond.
Логика влияния образования на процентную ставку также имеет UpStart.

3. Рефинансирование дебиторской задолженности – огромная и очень нужная рынку отрасль, которая позволяет небольшим компаниям лучше управлять своим оборотным капиталом. Кредит предоставляется под залог требований по выплате клиентов бизнеса или товаров в обороте.

Основные игроки –
MarketInvoice, BlueVine, FundBox.

4. Кредиты под залог коммерческой недвижимости или операции fix & flip (покупка, ремонт, перепродажа) – это огромная ниша, которая только начинает

⁹Объединение восьми частных институтов высшего образования, входящих в 15 лучших колледжей и университетов США по рейтингу журнала U.S. News and World Report

свой путь online. Этот рынок в несколько раз крупнее consumer loans, но и сложнее, так как чеки в нём существенно больше.

В этом секторе пока отсутствует чёткий лидер, но целый ряд компаний претендует на это звание: Realty Mogul, Realty Shares, Patch of Land, Asset Avenue, Lending Home и другие.

5. Ипотечные кредиты под залог жилой недвижимости – это также огромный рынок, однако, после кризиса

2008 года он находится под серьезным регулированием. Рынок находится в фазе становления.

6. Кредитование с поручительством, когда можно поручиться за того, кому будет предоставлен займ или дать ему рекомендацию, что повлияет на процентную ставку.

В этой области лидером является компания Vouch.

Лидирующее положение по объёму рынка P2P занимает США. В 2015 году объёмы P2P-кредитования превысили \$77 млрд, что в 15 раз больше показателей 2012 года. Согласно Bloomberg, это самое быстрорастущее направление в области финансов.¹⁰

Рынок кредитования далеко не исчерпан, постоянно появляются новые и новые платформы, даже в давно существующих областях. Например, Marlette Funding (работает в том числе под брендом Best Egg) уже прочно занял место игрока в США в области потребительского кредитования.

Основатель PayPal Макс Левчин (Max Levchin) создал компанию Af firm, специализирующуюся на POS

кредитовании, которая привлекла уже более \$300 млн инвестиций.

Существующие лидеры традиционных финансов тоже выходят на рынок кредитования через интернет – так, Goldman Sachs (кстати, превратившийся в традиционный банк) недавно объявил о выходе на рынок потребительского онлайн-кредитования.¹¹

К наиболее популярным зарубежным p2p-компаниям относятся:

- *Lending Club (США)*



27 августа 2014 года компания Lending Club подала заявку в Комиссию по ценным бумагам США (SEC) на первичное публичное размещение (IPO) своих акций на фондовой бирже NYSE. Андеррайтерами размещения

¹⁰http://bitnovosti.com/2015/06/04/p2p-kreditovanie_vysokaya_norma_pribyli_dolzna_nastorazhivat/

¹¹<http://rusbase.com/opinion/p2p/>

выступили крупнейшие инвестиционные банки Goldman Sachs & Co, Citigroup и Morgan Stanley. В рамках IPO Lending Club привлекла порядка \$870 млн. Капитализация компании оценивается в \$5 млрд.

Lending Club разделяет займы на 7 инвестиционных уровней. Средняя ставка по кредитам, выданным в III квартале 2014 года, варьировалась от 7,3% до 24,8% годовых в зависимости от инвестиционного рейтинга займа, что превышает средние показатели по корпоративным облигациям США. При этом в III квартале было просрочено всего 1,4% кредитов.

Финансовые и операционные показатели Lending Club демонстрируют стабильные темпы роста. Выручка корпорации по итогам 2014 года составила \$143 млн. – рост на 123%. Объем выданных кредитов за первые 9 месяцев 2014 года достиг \$2,96 млрд. – рост на 117%. А число выданных кредитов увеличилось на 148% до 236 тыс.¹²

В первом квартале 2015 выдала \$1,6 млрд кредитов. В течение 3 квартала 2015 года компания выдала кредитов на сумму \$2.2 млрд., что на 92% больше по сравнению с предыдущим годом. В 2015 году выдано более \$7,5 млрд кредитов.

При этом в январе 2016 компания потеряла в капитализации более \$10 млрд. на фоне регулярных новостей о скандалах с нерегулируемыми китайскими операторами и ошибками в инвестпрезентации LC Advisors.¹³

- *OnDeck (США)*



Ведущая площадка для кредитования малого бизнеса OnDeck объявила, что её валовой доход за второй квартал 2015 года показал рекордное значение \$63,3 млн., что на 78% больше по сравнению с прошлым годом. Скорректированный показатель EBITDA составил \$8,7 млн, по сравнению с \$ 2,5 млн в аналогичный период в 2014 году.¹⁴

¹²<http://investorzzz.ru/analitika-dlya-investorov/kompaniya-lending-club/>

¹³<http://rusbase.com/opinion/lending-club/>

¹⁴<http://www.benzinga.com/analyst-ratings/analyst-color/15/08/5731913/ondeck-growth-is-shrinking-but-herey-one-reason-it-remai>

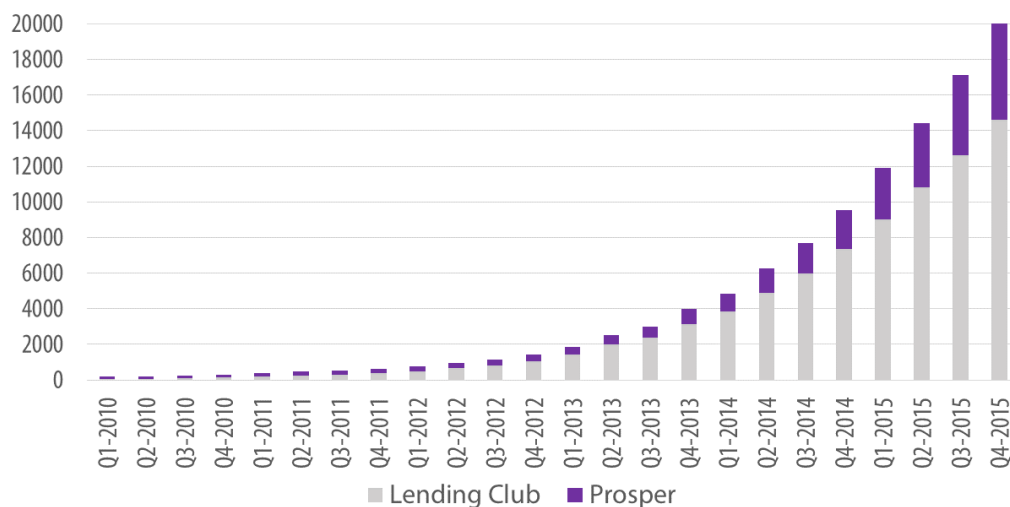
- *Prosper (США)*



Интернет площадка Prosper, представляющая собой проект по выдаче частных займов, получила 70 миллионов долларов в результате того, что одним из её совладельцев стал основатель и управляющий партнёр венчурного фонда Phenomen Ventures Дмитрий Фалькович. Совместно с другими

инвесторами (Francisco Partners и Institutional Venture Partners), компания предоставила площадке, оценённой в \$650 миллионов, инвестиции в сумме 70 миллионов долларов. Причём лид-инвестором выступила компания Francisco Partners, а две другие компании присоединились позже. Общая сумма инвестиций в Prosper с 2005 года составляет порядка \$ 189,9 миллионов.¹⁵ В первом квартале 2015 компания выдала 600 млн долл. кредитов.

Рисунок 4.
Lending Club и Prosper:
совокупный размер
кредитов
(1 кв. 2010 – 2 кв. 2015)



¹⁵<http://creditbery.ru/events/russia/prosper-poluchil-70mln.html>

- **SoFi (США)**



На данный момент SoFi выдала \$4 млрд кредитов и рассчитывает достичь \$6 млрд к концу 2015 г. С раундом E инвестированный в SoFi капитал составил \$1.42 млрд. В раунде участвовали Third Point Ventures, Wellington Management Company LLP, Institutional Venture Partners (IVP), RenRen, Baseline Ventures, DCM Ventures.¹⁶

- **Funding Circle (Великобритания)**



Funding Circle начала работу в 2010 году, после чего успела привлечь 273 млн долларов инвестиций и начать работу в США через приобретённого локального игрока – компанию Endurance Lending Network. В апреле Funding Circle привлекла ещё 150 млн долларов инвестиций и сделала Жерома Ле Люля (Jerome Le Luel), бывшего главы отдела кредитной аналитики Barclays, руководителем отдела глобальных рисков.

В 2015 году британская компания Funding Circle привлекла \$150 миллионов венчурных инвестиций. Раунд возглавили DST Global, BlackRock, Sands Capital Ventures и Temasek – фонд, поддерживаемый правительством Сингапура. В настоящее время компания оценивается в \$1 миллиард.¹⁷

В целом, компания получила уже \$300 миллионов от таких инвесторов, как Index Ventures и Union Square Ventures. Компания планирует выдать более \$1 млрд кредитов за 2015 год.

¹⁶<http://futurebanking.ru/post/2992>

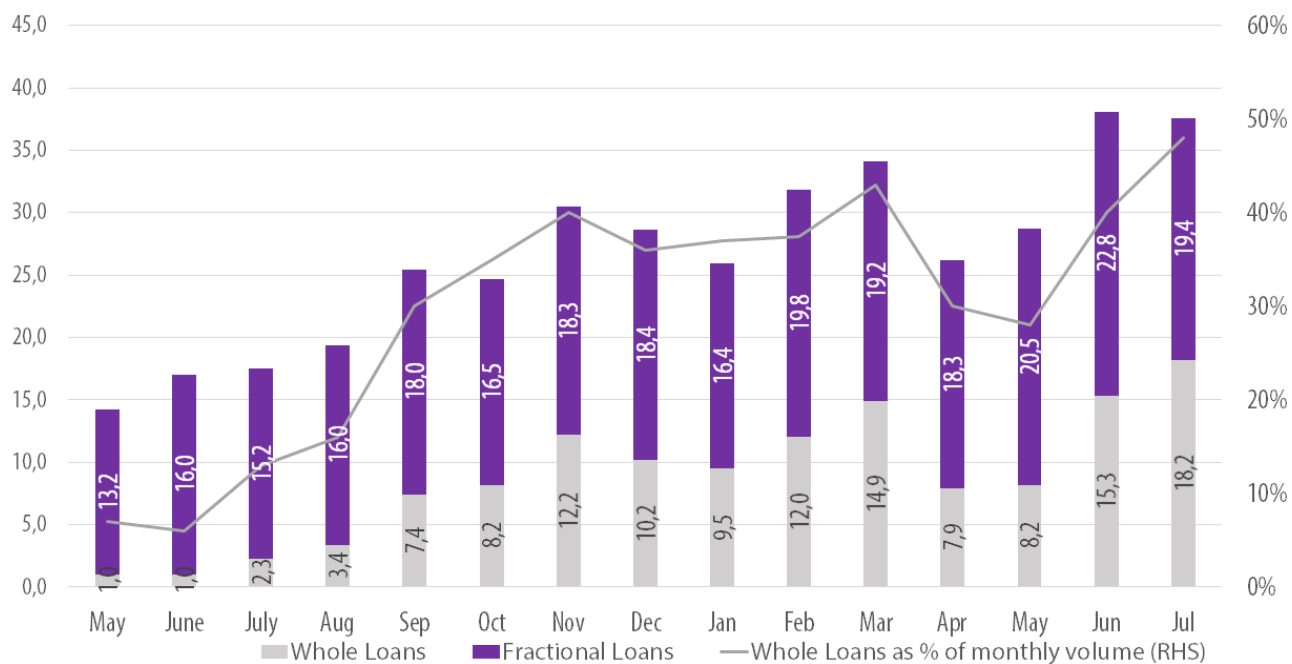
¹⁷http://crowdsourcing.ru/article/kraudlendingovaya_platforma_funding_circle_poluchaet_150_millionov_investicij

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Рисунок 5.

Кредиты, выданные через платформу Funding Circle – совокупные кредиты (институциональные) против частичных кредитов (fractional loans).

Источник: www.altfidata.com



- **Zora (Великобритания)**



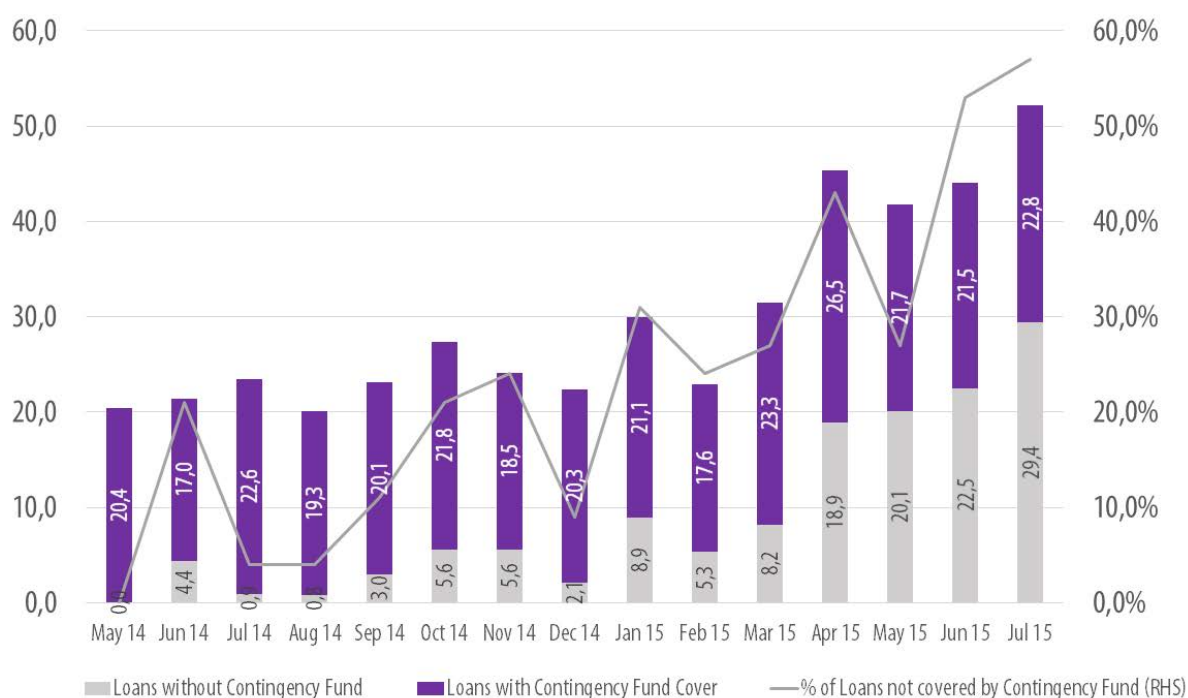
За время своего существования основанный в 2005 году сервис Zora уже успел привлечь свыше \$30 млн инвестиций из различных источников.¹⁸

В 2015 году выдано около \$1 млрд кредитов.

Рисунок 6.

Zora: обеспеченные и необеспеченные кредиты (Safeguarded loans vs non-safeguarded loans).

Источник: www.altfidata.com



¹⁸<http://www.the-village.ru/village/business/news/150911-zopa-run-a-capital>

- **RateSetter (Великобритания)**

Сравним с Zora: по объёмам выданных кредитов, по некоторым данным, превосходит Zora.



Рисунок 7.

RateSetter: предоставленные и непредоставленные кредиты с обеспечением (provision fund covered and non-provision fund covered loans).

Источник: www.altfidata.com

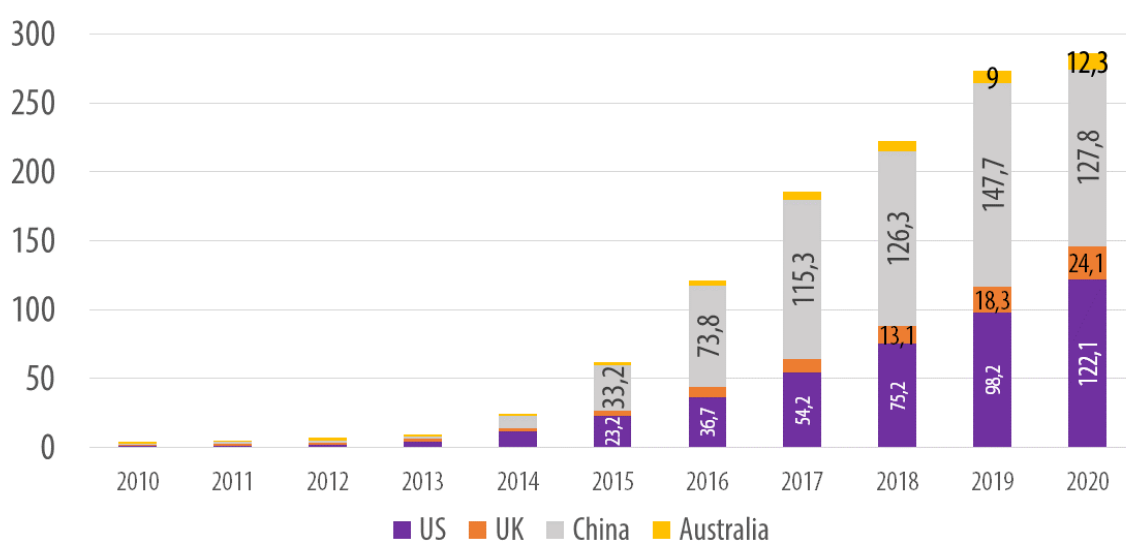


ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Всего в этом году через различные p2p-платформы в мире будет выдано, по оценке Target Ventures, более \$20 млрд. кредитов.¹⁹

По другим подсчётам, уже в 2016 году рынок может вырасти втрое – до 60 миллиардов долларов. К 2020 году данный показатель может достигнуть \$290 миллиардов (рис. 8).

Рисунок 8.
Объёмы P2P кредитования по странам, млрд. долл.
Источник: Company Data Morgan Stanley Research



¹⁹<http://www.therunet.com/articles/5252-p2p-kreditovanie>

Однако, если рассматривать данный рынок с точки зрения его доли в общем объеме кредитования и роста, то по данному показателю, возможно, лидирует Великобритания. На три основные платформы (Zopa, RateSetter и Funding Circle) приходится около 64% от выдаваемых кредитов. Что касается темпов роста, рынок p2p-кредитования в Великобритании растёт на 158% в год. Согласно прогнозам Кембриджского университета и компании Nesta, объём рынка в Великобритании в 2015 году вырастет до \$61,6 млрд.²⁰

В Великобритании более 100 компаний из этого сегмента официально оказывают свои услуги и почти 200 игроков осуществляют свою деятельность по временному разрешению местного Управления по финансовому регулированию и надзору (FCA).²¹

По данным UK Peer to Peer Finance Association, на конец 2013 года было зарегистрировано 3,7 тыс. p2p-заёмщиков бизнесменов и 70 тыс. заёмщиков, взявших кредит на потребительские нужды. На них приходилось более 86 тыс. активных кредиторов.²²

Таблица 1.
Топ-5 P2P-платформ
Великобритании
с точки зрения
рыночной доли

Источник:
www.altfidata.com

Rank	Platform	Last 3 month market	Month to date volume	Cumulative origination
1	Zopa	22,37%	£50,5m	£1187,3m
2	Funding Circle	22,07%	£62,7m	£952,9m
3	RateSetter	20,08%	£48,8m	£908,4m
4	Market Invoice	12,54%	£28,9m	£581,5m
5	Lend Invest	6,88%	-	£441m

²⁰<http://www.rcb.ru/news/270933/>

²¹<http://moneynews.ru/news/103585/>

²²http://arb.ru/b2b/trends/peer_to_peer_

[kreditovanie_demonstriruet_silnyy_podem-9765721/](http://arb.ru/b2b/trends/peer_to_peer_kreditovanie_demonstriruet_silnyy_podem-9765721/)

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

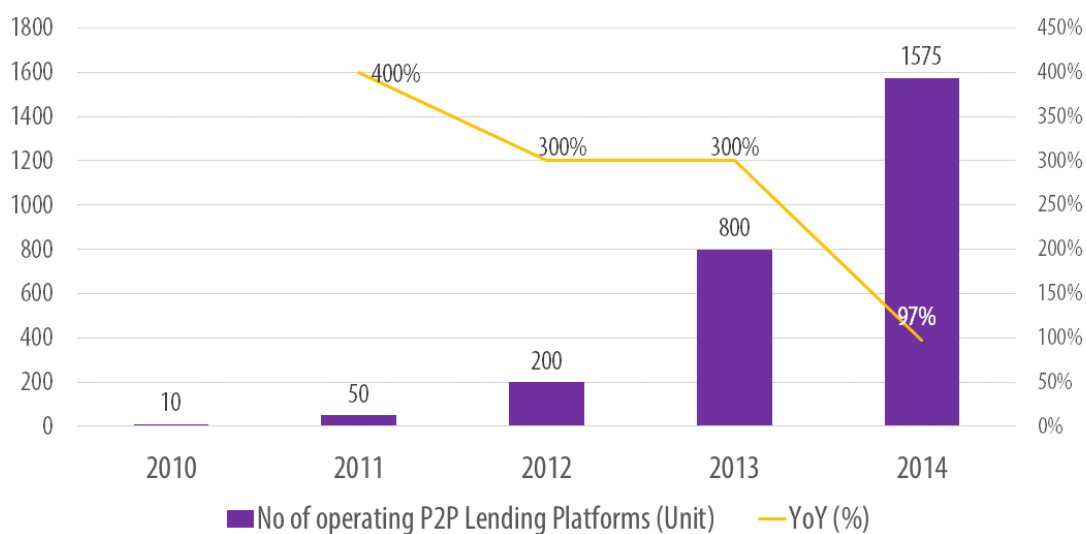
Китай также относится к числу крупнейших национальных рынков. Рынок p2p-займов в Китае растёт быстрыми темпами: в 2009 году его объём составлял всего \$30 млн, в 2012 году – \$940 млн. Согласно прогнозам консалтинговой компании Celent, к 2015 году он составил \$7,8 млрд.²³

Первая платформа P2P кредитования в Китае была запущена в 2007 году, в конце 2014 года их количество достигло 1575 платформ (см. рис.9).²⁴

Рисунок 9.

Количество P2P платформ в Китае, 2010-2014 гг.

Источник: Wangdaizhija.com, Morgan Stanley Research



²³<http://www.interfax.ru/business/351091>

²⁴Morgan Stanley «Global Marketplace Lending. Disruptive Innovation in Financials», 2015

В 2015 году количество P2P платформ в Китае превысило 2000.

Примером успешной платформы P2P в Китае является YIRENDAI.COM, общая сумма кредитования на которой к августу 2015 года достигла 7,5 миллиардов юаней, что составляет около 1,2 млрд долларов США. 90% всех клиентов – малые и микропредприятия.²⁵

Бизнес, строившийся на отношениях между гражданами, начал активно перенимать привычки Уолл-стрит и охотно берет деньги местных финансовых организаций. Хедж-фонды также привлекла идея доходности в 5,6—9,1% по самым безопасным кредитам p2p-оператора Lending Club. Это намного больше текущей доходности 10-летних гособлигаций США в 2,7%.

В итоге, деньги в этот бизнес вложили такие известные представители финансового сектора, как экс-глава Citigroup Викрам Пандит и бывший гендиректор Morgan Stanley Джон Мак.

Заинтересовались p2p-платформами и сами банки, которым выдавать кредиты самостоятельно часто обходится дороже. В результате, более половины всех кредитов Lending Club (\$1,27 миллиардов) и второго по размеру оператора Prosper (\$437 миллионов) профинансировали хедж-фонды, фонды фондов и пенсионные компании.²⁶

Ещё недавно большую часть (около 80%) фондов p2p-займов составляли частный капитал и инвестиции хедж-фондов, которые использовали p2p-займы как способ инвестирования в долговой рынок напрямую, без посредничества коммерческих банков.²⁷

Примером подобных инвестиций может служить Marshall Wace, один из старейших лондонских хедж-фондов, управляющий активами в \$18 млрд и создавший инвестиционный фонд закрытого типа на 200 млн фунтов стерлингов, инвестирующий в займы различных платформ p2p-кредитования.

Американская инвестиционная компания Prime Meridian предлагает

²⁵<http://cctv.cntv.cn/2015/08/26/VIDE1440595801206300.shtml>

²⁶<http://rbcdaily.ru/world/562949989622745>

²⁷<http://futurebanking.ru/post/2903>

два типа фондов, инвестирующих исключительно в p2p-ссуды: The Prime Meridian Income, предлагающий недорогие инвестиции в краткосрочные высокодоходные портфели займов кредитоспособных частных заемщиков, и p2p Small Business Lending, фондирующий краткосрочные высокодоходные обеспеченные портфели кредитоспособных собственников малого и среднего бизнеса. Кроме того, они привлекают инвестиции и от российских заемщиков и дают от 7.5 до 12.5% в долларах.

Eaglewood Capital Management – нью-йоркская инвестиционная компания, а также инвестиционный консультант, зарегистрированный в Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC), специализируется на стратегиях предоставления онлайн-кредитов.

Основанная в 2011 Джоном Барлоу (Chief Executive and Investment Officer), Eaglewood Capital Management является ведущей инвестиционной компанией в сфере предоставления онлайн займов и стратегии выбора ссуды. Eaglewood разработала собственное программное обеспечение и инструменты, чтобы

помочь в процессе выбора ссуды, а также основала свой первый фонд Eaglewood Income Fund I, LP ("Fund I" в 2012 году с целью активного участия в финансировании и управлении потребительскими p2p-кредитами.

Компания стремится обеспечить инвесторам доходность (с учётом риска), которая превышает доходности от традиционных инвестиций с фиксированным доходом, сосредоточив внимание на стратегиях, которые предлагают убедительное сочетание доходности, кредитоспособности и гибких сроков обслуживания, минимизируя изменчивость доходности и корреляции с другими классами активов.

В октябре 2013 г. хедж-фонд Eaglewood Capital вывел на рынок первые облигации, обеспеченные p2p-кредитами, на сумму \$53 миллионов.²⁸

Colchis Capital Management – узко-направленная фирма по управлению альтернативными инвестициями, размещённая в Сан-Франциско, основана Робертом и Эдвардом Конрэдсами в 2005.

²⁸<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/01/30/rynok-ne-dlya-ravnyh>

Colchis Capital Management использует глубокую кредитную экспертизу, запатентованную технологию и опыт финансового структурирования с целью вложения средств в различные кредитные продукты, порожденные платформами прямого кредитования.

Согласно отчётности, хедж-фонд Colchis Capital Management вложил \$663 миллиона инвестиций в p2p в конце июня 2014 года, что эквивалентно 10% всех кредитов в данном секторе в США. Garrison Investment Group, кредитная фирма с капитализацией в \$3.2 миллиарда, также вложила большие суммы в p2p, согласно данным по рынку.²⁹

Lendico, немецкий P2P сервис, привлёк инвестиции на сумму 20 млн. евро от Rocket Internet, Access Industries, HV Holtzbrinck Ventures. Lendico планирует направить полученные средства для дальнейшего развития P2P займов и сервисов для кредитования малого и среднего бизнеса, а также вложит средства в развитие технологии и команды. Также известно, что хедж-фонд Arrowgrass Capital принимал участие в финансировании

данного раунда (С). В прошлом году Arrowgrass инвестировал \$ 25 миллионов в другой P2P сервис Zora.

Теперь картина начала меняться, и на рынок p2p-инвестиций начали приходить банки. Так, французский банк Societe Generale и американский Goldman Sachs собираются инвестировать средства в новую P2P площадку Aztec Money, которая занимается кредитованием корпоративных клиентов.

В Великобритании договора с компаниями, предоставляющими услуги p2p-кредитования, уже заключили Santander и Royal Bank of Scotland.³⁰

Первый P2P траст (P2P-Global Investments, P2PGI) привлёк 400 млн фунтов от инвесторов, которые принесут его суммарной рыночной капитализации почти 900 млн. фунтов и позволят ему войти в 30 самых крупных инвестиционных компаний Великобритании через год после его запуска. Данный фонд инвестирует в потребительские и бизнес-кредиты в Великобритании, США, Европе

²⁹<https://orchardplatform.com/community/news/hedge-funds-securitisation-and-leverage-change-p2p-game/>

³⁰<http://bits.media/news/banki-vykhodyat-na-rynok-p2p-kreditovaniya/>

и Австралии, а также в небольшие пакеты акций кредитных платформ, большинство из которых остаются нелистинговыми.³¹

Другим инвестиционным P2P трастом является Woodford Patient Capital (WPCT), который привлек рекордные 800 млн фунтов на запуск в апреле. На сегодняшний день он предоставил британским предприятиям более 741 миллиона фунтов от более чем 41 000 частных инвесторов.³²

Ниже приведены собранные авторами отчёта данные по основным сделкам в данном сегменте. Можно видеть, что данная область за рубежом достигла определенной зрелости, когда стоимость компаний превышает десятки миллионов долларов.

Следуя этой тенденции, в настоящий момент видится, что будущее p2p-платформ лежит в более тесной интеграции с дешёвыми и стабильными источниками капитала (банки) для наращивания выдачи кредитов и постепенного снижения процентных ставок. При этом ведущие платформы, как правило, будут

стараться поддерживать долю инвесторов физических лиц на значимом уровне. Это устойчивая база кредиторов, которая менее подвержена панике в случае ухудшения экономической ситуации.

Пока в России нет по-настоящему развитого кредитного бюро, агрегирующего информацию о заёмщиках, и существует предубеждение, что отчётность компаний не отражает реальную суть происходящего у них внутри, эффективное потребительское кредитование и кредитование бизнеса через интернет будет развиваться более медленными темпами.

При этом кредитование под залог активов является существенно более безопасным и понятным для большинства российских кредиторов.

Согласно уже собранным оценкам J'son & Partners Consulting, оборот рынка p2p-кредитования России в 2013 г. увеличился на 3%, при этом в 2012 г. рост был более значительным – 42%.

³¹<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/b04ef5bc-31fe-11e5-91ac-a5e17d9b4cff.html#axzz3sfj4ogf3>

³²<http://citywire.co.uk/money/funding-circle-plans-no-charge-p2p-investment-trust/a830068>

ОСНОВНЫЕ СДЕЛКИ В СЕКТОРЕ P2P-КРЕДИТОВАНИЯ

Project	Investor/buyer	Investment value, million dollars	Date	Country
Dongguan Youdai Financial Information Service Co.Ltd	Yinfu Gold Corporation	600	Sep. 2015	China
Landbay	Undisclosed	373	Apr. 2015	UK
Avant	Victory Park Capital, Kohlberg Kravis Roberts	325	Nov. 2015	U.S.
LiftForward	Varadero Capital and GLI Finance	250	Jul. 2015	U.S.
Harmony	P2P Global Investments	200	Sep. 2015	New Zealand
Prosper	Credit Suisse, JP. United Services Automobile Association (USAA), JP Morgan Asset Management, SunTrust Banks, BBVA Ventures, NB Private Equity Partners, Passport Capital, Breyer Capital, Fenway Summer Ventures	165	Apr. 2015	U.S.
Springstone Financial LLC	LendingClub Corporation	140	Apr. 2014	U.S.
Renrendai	TrustBridge Partners	130	Jan. 2014	China
Jimubox	Investec plc, Haitong Kaiyuan Investment Co, Mandra Capital, Zhong Capital Fund, Matrix China Partners, Xiaomi, Shunwei China Internet Fund, Ventech China, and Magic Stone Alternative	84	Apr. 2015	China
Beijing Honghe Boji Financial Information Service Co Ltd	Hillhouse Capital Management Ltd	46	Aug. 2015	China
Orchard App	Thrive Capital, Victory Park Capital, Thomvest Ventures, Spark Capital, Canaan Partners, QED Investors, Nyca Partners, Conversion Capital, Jon Winkelried, Tom Glocer and John Mack,	30	Sep. 2015	U.S.
Retail Money Market	Woodford Investment Management and Artemis Ventures, Charles Peel and Ken Costa	30	Mar. 2015	UK
Zebra Strategic Holdings Limited	Guangzhou Shun Xin Dai Hu Lian Wang	26	June. 2015	China
Lendico Deutschland	Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet and Access Industries	22	May 2015	Germany
American HealthCare Lending, LLC	Prosper Marketplace, Inc.	21	Jan. 2015	U.S.
Prosper	Undisclosed	13	Jun. 2015	U.S.
Shanghai DianRong Financial Services Co., Ltd. (30% Stake)	Northern Light Venture Capital	12	Jan. 2014	China
Grouplend	Markus Frind and Lance Tracey (angels)	10	Aug. 2015	Canada
Harmony	Trade Me Group, NZX, Trade Me Group	10	Jan. 2015	New Zealand
MarketInvoice	Northzone Ventures and Paul Forester	9	Aug. 2015	UK
SocietyOne Australia Pty. Ltd.	Global Founders Capital, Reinventure Group Pty Ltd, Justin Reizes (Private Investor)	7,6	Mar. 2014	Australia
Prestiamoci	TrustBuddy International AB	6,6	June. 2015	Italy
Fairassets Technologies	Devesh Sachdev and Ashish Tewari (angels)	4	Jan. 2015	India
StreetShares	New Dominion Angels, Fenway Summer Ventures and undisclosed investors	3,18	Aug. 2015	U.S.
Lendino	Mark Dighero, Steffen Thilsted, Robert Dighero and Stefan Glaenger (angels)	3	May 2015	Denmark
Avant	General Atlantic, Balyasny Asset Management, JP Morgan, Tiger Global Management, August Capital, RRE Ventures, DFJ Growth, Peter Thiel	1,91	Sep. 2015	U.S.
Ovo Cosmico	Undisclosed	1,91	Nov. 2015	U.S.
Ku-bo Financiero	Dalus Capital	1,7	Aug. 2015	Mexico
Crowdcredit	Itochu	1,7	Mar. 2015	Japan
Lendeavor	Undisclosed	1,5	Jul. 2015	U.S.
Capital Match Platform	Innosight Ventures, Crystal Horse Investments and CE Tech Invest	0,72	Aug. 2015	Singapore
Bitbond	Point Nine Capital, Florian Heinemann, Uwe Horstmann, Christian Vollmann and Felix Jahn	0,67	May 2015	Germany
Fairassets Technologies	M&S Partners	0,25	Jun. 2015	India

ИНФОРГРАФИКА: MARKETPLACE LENDING AND PROSPER

REALTYSHARES

MARKETPLACE LENDING IN 2014

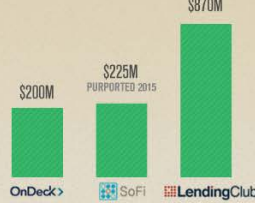
TOTAL VALUE OF MARKETPLACE LOANS ORIGINATED IN 2014



LOAN SECURITIZATIONS

COMPANY	TYPE	AMOUNT
LendingClub	CONSUMER	\$128M
OnDeck	NON-SBA SMALL BUSINESS	\$175M
SoFi	STUDENT	\$416M
CircleBack	CONSUMER	\$500M
TOTAL		\$1.219B

INITIAL PUBLIC OFFERINGS FILED



NOTABLE INVESTORS IN P2P PLATFORMS

INVESTOR	PLATFORMS
BLACKROCK	LendingClub, PROSPER
T. ROWE PRICE	LendingClub
GOOGLE	LendingClub, OnDeck
SEQUOIA	PROSPER
KLEINER	LendingClub, Upstart

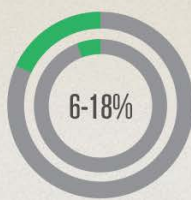
VERTICALS COVERED

- CONSUMER DEBT
- SMALL BUSINESS
- STUDENT LOANS
- REAL ESTATE
- PAYDAY

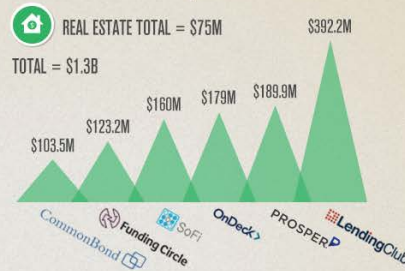
NUMBER OF COUNTRIES WHERE AVAILABLE



AVERAGE ROI



VENTURE CAPITAL MONEY INVESTED IN P2P STARTUPS



NUMBER OF LOANS

Funding Circle	7,398
PROSPER	206,000
LendingClub	438,000

TOTAL OVER: 500,000

RealtyShares.com

Data as of December, 2014

PROSPER

\$5 Billion Borrowed

Through the Prosper platform, helping people...

- Consolidate Debt
- Make Home Improvements
- Build a Small Business
- Pay for Medical Procedures
- Celebrate Special Occasions



RMG partners

RUSBASE

All assets supplied to the borrower through the launch of the Whole Loan Program were to Prosper Marketplace, Inc. RMG YMS operates the Prosper platform on behalf of Prosper Lending LLC, its wholly owned subsidiary. All loans made by Prosper are subject to credit review and are not guaranteed by Prosper Lending LLC.

ИНФΟΓΡΑΦΙΚΑ: LENDING CLUB

FROM ZERO TO \$1 BILLION

THE LendingClub STORY

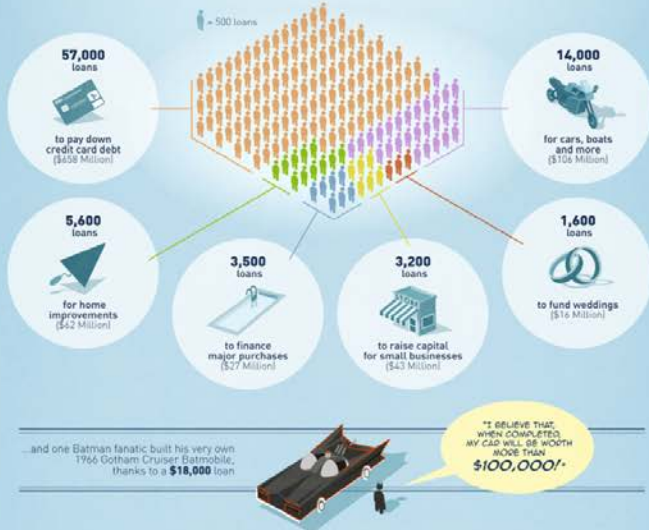
In the five short years since its first loan - \$5,000 to help a borrower make home improvements - Lending Club has grown from a fledgling Internet startup to a company that is revolutionizing the consumer credit industry. It has helped more than 80,000 borrowers to achieve their financial goals. Its 45,000 investors

have invested in Notes generating a Net Annualized Return by grade between 5.73% and 13.10%^[1]. How have borrowers used that money and what's in it for investors?

Here is our story.



SO, WHAT EXACTLY HAS \$1 BILLION ENABLED OUR BORROWERS TO DO?

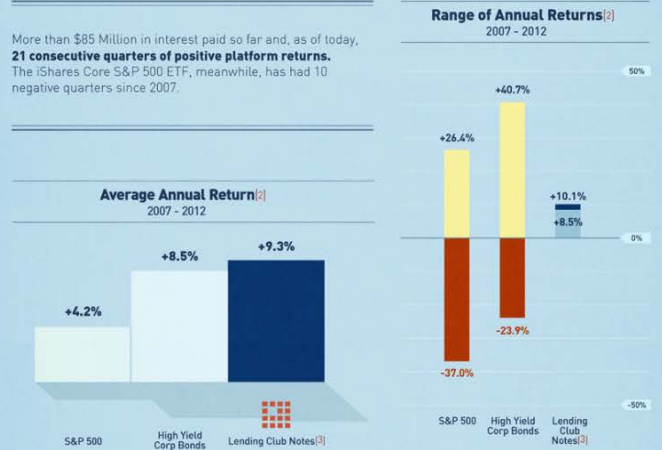


WHAT DIFFERENCE HAS ALL THAT MONEY MADE?



BUT WHAT'S IN IT FOR INVESTORS?

More than \$85 Million in interest paid so far and, as of today, **21 consecutive quarters of positive platform returns**. The iShares Core S&P 500 ETF, meanwhile, has had 10 negative quarters since 2007.



THE STOCK MARKET'S PERFORMANCE OVER THE LAST FIVE YEARS

It has been a nauseating roller-coaster ride for investors, from record-highs in the summer of 2007, through the double-digit dives of the stock market collapse and yet more gains... so after a five year wild ride, as of October 31, 2012 the S&P 500's average annual return is **-6.83%**. [Source: Google Finance]



As Lending Club increasingly revolutionizes the consumer credit industry, more and more borrowers and investors are turning to us to help them achieve financial goals. Within the next twelve months, Lending Club expects to generate

Our next \$1 billion dollars in loans!

[1] Net Annualized Return per grade net of defaults and fees from inception to 10/16/12. To be included in the Net Annualized Returns calculation, a Note must have been originated at least 3 months prior to the calculation date.

[2] S&P 500 results based on the iShares Core S&P 500 ETF, which seeks investment results that correspond generally to the price and yield performance, before fees and expenses, of the S&P 500. Presumes dividends from dividend paying equities in the index were reinvested. Results are net of fees and expenses of the ETF.

High Yield Corporate Bond results based on the iShares iBoxx High Yield Corporate Bond Fund, which seeks investment results that correspond generally to the price and yield performance, before fees and expenses, of the iBoxx Liquidity High Yield Index, a corporate bond index compiled by

Market Indices Limited. Presumes interest payments and principal were reinvested. Results are net of fees and expenses.

Lending Club performance presumes selection of a portfolio matching overall performance of the portfolio of the Lending Club platform as a whole, taking account of defaulting Member Dependent Notes and servicing fees and presuming reinvestment of all principal and interest payments into additional Member Dependent Notes with matching performance. Actual performance of any portfolio of Member Dependent Notes by an investor may vary. Past performance does not guarantee future results.

[3] For 2007, results are annualized based on total returns from July 2007 through December 2007. For 2012, results are annualized based on total returns from January 2012 through September 2012. All results are net of fees and expenses.

Sources: - Lending Club data
- S&P 500
- EconStats
- Federal Reserve credit card calculator
- iShares.com

Lending Club Notes are offered by prospectus filed with the SEC. Please consider the risks of investing.
All loans made by WebBank, a Utah-chartered industrial bank, Member FDIC.



LendingClub
Investors earn better returns, borrowers pay lower rates.



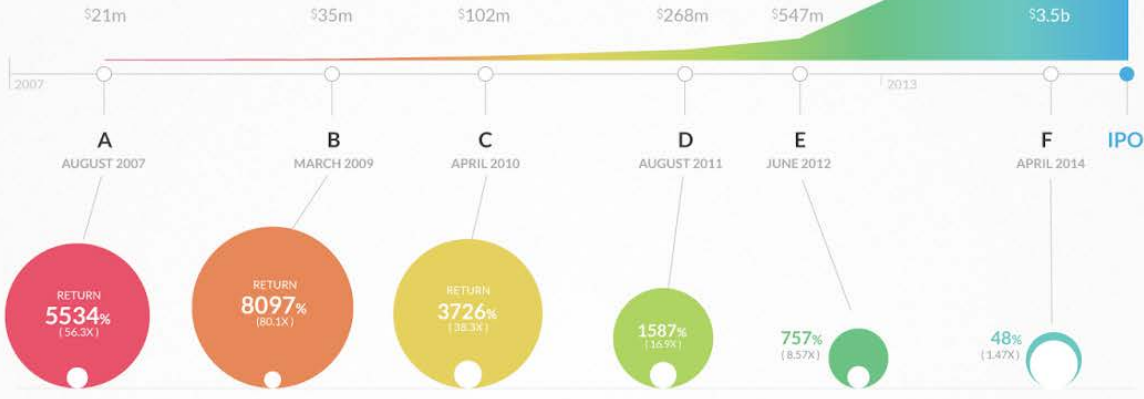
The Path to IPO

Brought to you by EQUITYZEN

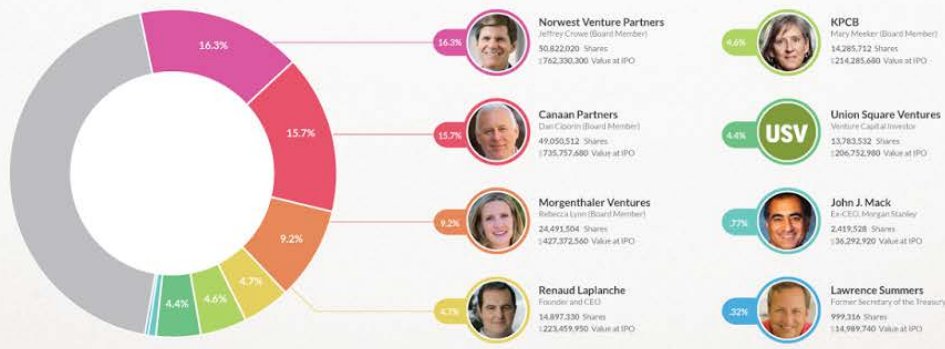
DECEMBER 11th, 2014

\$5.42B IPO VALUATION

POST-MONEY VALUATION



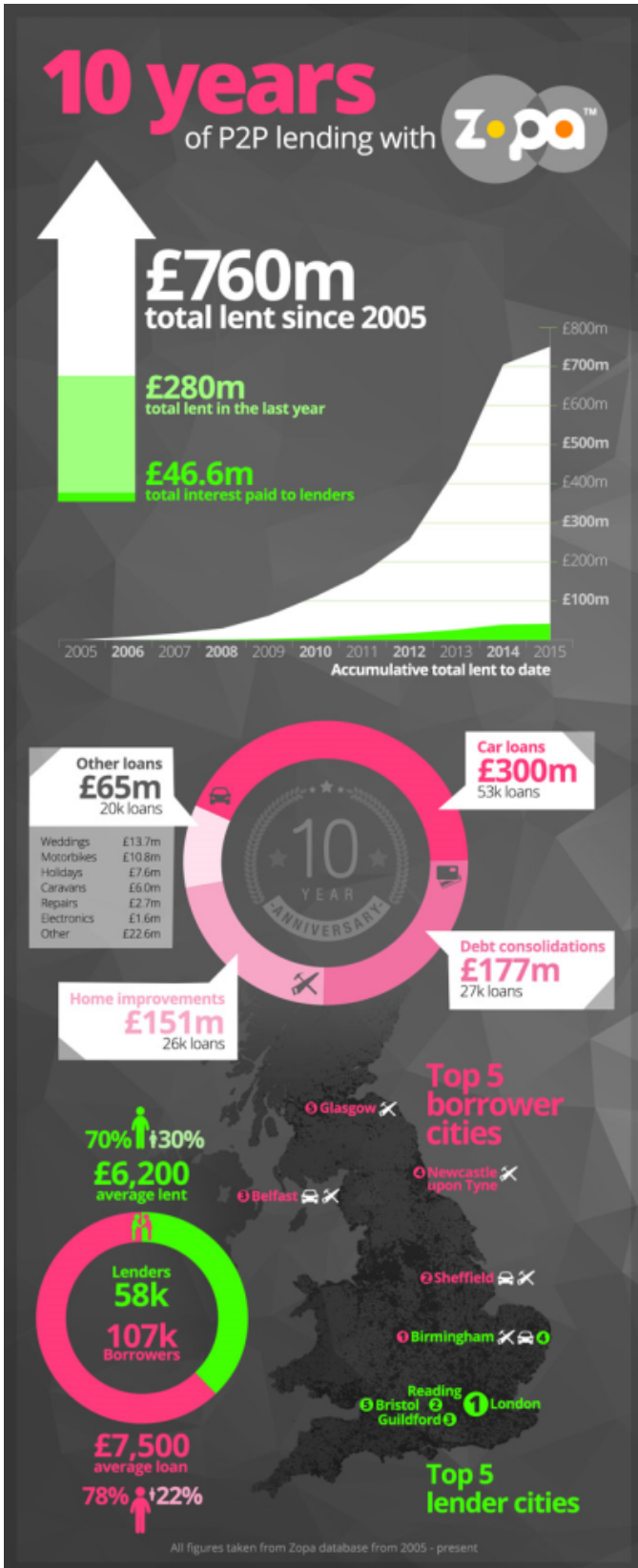
Investor	Return	Price per share	Shares
Canaan Partners Norwest Venture Partners Amidzad Partners	\$884m	\$0.27	58,929,577 shares
Morgenthaler Ventures Canaan Partners Norwest Venture Partners Bay Partners	\$984m	\$0.19	65,577,300 shares
Foundation Capital Bay Partners Morgenthaler Ventures Canaan Partners Norwest Venture Partners	\$937m	\$0.39	62,486,436 shares
USV Bay Partners Thomvest Ventures Canaan Partners Morgenthaler Ventures Norwest Venture Partners	\$422m	\$0.89	28,110,418 shares
KPCB Kleiner, Perkins, Caufield & Byers John Mack	\$150m	\$1.75	10,000,000 shares
T.Rowe Price Sands Capital BlackRock Wellington Management DST Capital	\$133m	\$10.17	8,868,120 shares



Brought to you by EQUITYZEN • Information © 2014, EQUITYZEN • info@equityzen.com • www.equityzen.com • Created by GROUP M&M



ИНФОГРАФИКА: 10 ЛЕТ РАЗВИТИЯ ЗОРА И СТАТИСТИКА ЗОРА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ





РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

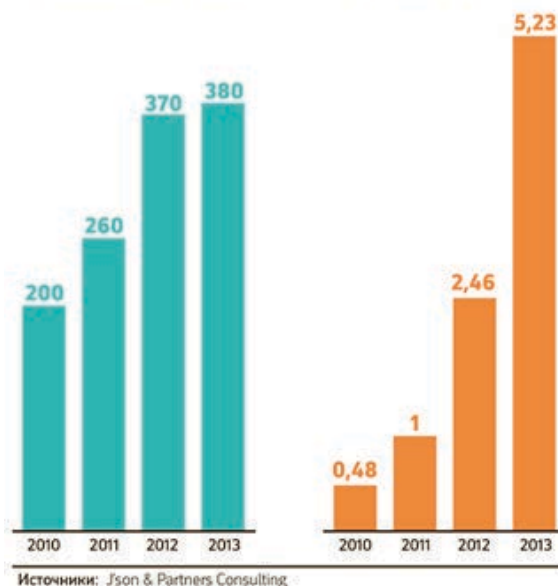
Согласно оценкам J'son & Partners Consulting, оборот рынка p2p-кредитования России в 2013 г. увеличился на 3%, при этом в 2012 г. рост был более значительным — 42%.

Рисунок 10.

Объём рынка P2P-кредитования

В России, млн руб.

В мире, \$ млрд



Первые p2p-компании в России появились в 2010 году. Это «*Биржа кредитов*» и «*КредитВсем*». В 2011 году появился сервис «*Безбанка*», в 2012 — «*Вдолг.ру*», созданная при участии портала banki.ru и коллекторского агентства ФАСП. С момента создания через компанию «Вдолг.ру» прошло уже 120 млн рублей. Разброс размера годовой ставки

достаточно большой (от 25% до 100+%), максимально выдаваемая сумма составляет 110 тыс. рублей, процент неплательщиков равняется 25, комиссия – 5%. Недавно инвестором организации стал фонд Runa Capital, который имеет небольшой пакет акций иностранных p2p-представителей: Lending Club и Zora.

- *MirDeneg.ru*



Одним из первых российских p2p-сервисов онлайн займов стал MirDeneg.ru, запущенный в ноябре 2013 года. Его владельцы внимательно изучали опыт зарубежных и российских сервисов и называли себя первым застрахованным крупномасштабным проектом, работающим 24 часа в сутки.

Особенностью сервиса являлось то, что и заемщики, и займодатели – это физические лица, и все финансовые отношения между пользователями происходили без посредничества финансовых институтов, а значит – без значительных переплат и лишних расходов. Создатели MirDeneg.ru делали ставку на online технологии и передовые алгоритмы сбора и обработки данных.³³ В настоящий момент сайт недоступен.

³³<https://payonline.ru/news/559/>

- «Фингуру» (Fingooroo)

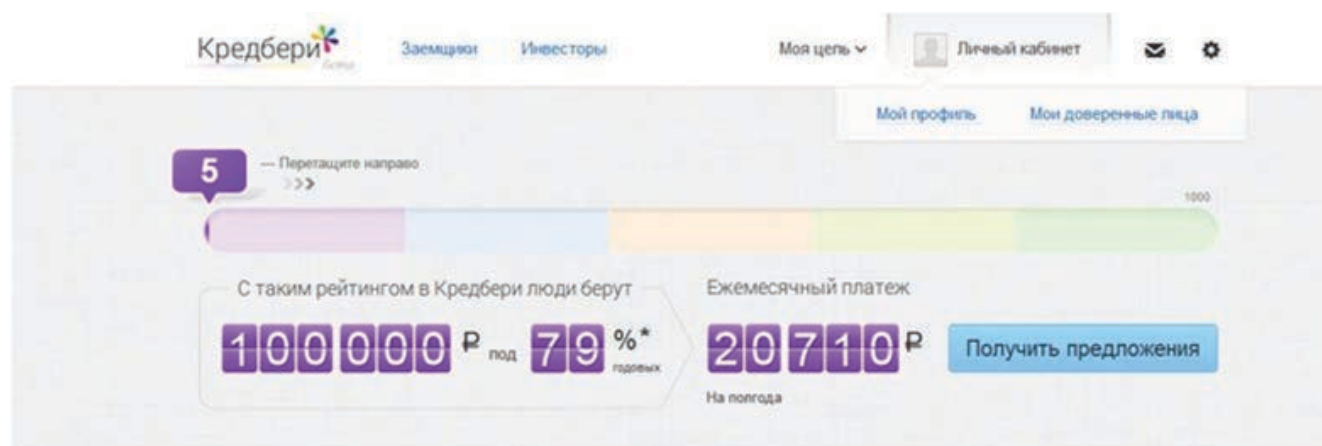


Одним из лидеров очень быстро стал «Фингуру» (Fingooroo) – онлайн сервис народного кредитования, который позволяет взять кредит под низкий процент у физических лиц кредиторов, или МФО самого сервиса -

независимо от региона проживания или регистрации, не выходя из дома. Также с помощью этой платформы любой человек, имеющий свободную сумму от 100 р. может кредитовать заёмщиков и зарабатывать 0,3-3% в день.

Другими словами – это своеобразная социальная сеть, в которой кредиторы и заёмщики ищут, находят и кредитуют друг друга под контролем администрации системы.³⁴

- Credberry.ru



³⁴<http://mikrozaym-onlayn.ru/%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%B7%D0%B0%D0%B9%D0%BC-%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83%D1%80%D1%83/>

В 2014 году на рынке стартовал новый проект Credberry.ru от Максима Ноготкова, владельца группы компаний «Связной». Принцип работы площадки заключался в комбинированном расчёте рейтинга по кредитным историям, поручителям из числа друзей, отзывам заёмщиков, объёмом данных, профилям в соцсетях, отзывам друзей и пользователей.

- *LoanBerry*



Отличительной чертой проекта LoanBerry является условие указывать цель займа (ремонт дома, например). Необходимая сумма может формироваться частями от разных кредиторов.

Проверка благонадежности заёмщиков осуществляется Loanberry на основе собственной скоринговой модели, поэтому заимодавцы могут

Credberry искал заявки для банков, среди которых «Связной.Банк» и «Ренессанс Кредит». Через эту платформу можно было найти и частного инвестора. Сервис называл свои услуги «доверительным кредитованием». Кроме того, пользователи проходили специально разработанные тесты по банкам.³⁵ В данный момент сайт сервиса недоступен.

быть уверены в сохранности вложенных средств, которая обеспечивается в том числе при использовании опции «Гарант».

Loanberry отвечает за все этапы взаимодействия участников сделки:

- Привлечение заёмщиков и заимодавцев на онлайн-площадку;

³⁵<http://rusbase.com/news/p2p-kreditovanie/>

РЫНОК P2P-КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

- Верификация пользователей;
- Проверка платёжеспособности и надёжности заёмщиков;
- Подготовка необходимой для заключения сделки документации;
- Осуществление всех платежей по выдаче и возврату займов;
- Работа с просроченной задолженностью.

Участие в сделках на сервисе Loanberry является доступным для широкого круга пользователей. Главное требование к заёмщикам – безупречная кредитная

дисциплина, которая подтверждается информацией из бюро кредитных историй. Заимодавцы же могут участвовать в выдаче займов на сумму от 1000 руб., вкладывая деньги сразу в несколько сделок, тем самым диверсифицируя свои риски и получая повышенный доход.

Соотношение кредиторов и заёмщиков на сервисе Loanberry составляет, в среднем, приблизительно 5 к 1, то есть на одного заёмщика или сделку приходится пять инвесторов. Судя по статистике Loanberry, на сайте занимают от 20 тыс. до 120 тыс.³⁶

Прочее	20 000 руб.	91% бмес.	0% получено	5 610 доход
Прочее	20 000 руб.	91% бмес.	0% получено	5 610 доход
Прочее	20 000 руб.	91% бмес.	0% получено	5 610 доход

³⁶<http://www.kommersant.ru/doc/2531889>

- **MoneyMan**



Платформа MoneyMan основана в 2011 году Борисом Батиным и Александром Дунаевым, в 2012 году сервис начал свою работу, а в 2013 году владельцы объявили о закрытии Series A финансирования в размере \$3 млн. Летом прошлого года получил инвестиции от Вадима Дымова (продукты «Дымов», сеть магазинов «Республика»).

По словам Бориса Батина, это «первый в России сервис, который автоматизированно обрабатывает заявки и выдаёт займы полностью онлайн».

Сервис выдает срочные займы до 15 тыс. руб. Оформление за 5 минут, деньги в тот же день, не выходя из дома. Заёмщику MoneyMan предоставляет

привычный спектр микрофинансовых услуг при этом даёт возможность получить заёмные средства в любой точке России.

Заполнение заявки, скоринг, получение микрозайма, а также его погашение происходят дистанционно, без посещения офиса кредитной организации или встречи с представителем компании.

Для клиента сервис действительно удобен: на сайте есть очень понятный калькулятор займов, а также умная маркетинговая система бонусных баллов за своевременное погашение кредита, которые можно в дальнейшем использовать для продления срока займа, снижения процентной ставки или увеличения суммы до 30 тыс руб.

Онлайн кредитор, в свою очередь, значительно сокращает издержки на содержание сети офисов, дополнительного персонала и соответствующие накладные расходы. Благодаря автоматизации процессов

бизнес легко масштабировать, что продемонстрировал MoneyMan в 2014 году. Спустя всего 1,5 года существования сервис быстрых займов начал работу в Казахстане, менее чем через 2 года в Грузии. Выход MoneyMan на международные рынки Казахстана и Грузии в 2014 году позволил компании получить бесценный опыт построения работы на незнакомых рынках.

Поэтому сегодня приоритетным направлением развития сервиса является глобальная международная экспансия. В поле зрения MoneyMan

сегодня находятся несколько рынков в Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, а также Европы.³⁷

Аналогичные сервисы – Milli и «Касса 365». Milli – очень амбициозный стартап, сотрудничающий с «Евросетью». Можно получить займ до 30 тысяч, имея всего лишь профиль в одной из социальных сетей, после прийти в один из салонов мобильного ретейлера на карту «Кукуруза». «Касса 365» выдает самые микро- и самые краткосрочные займы: от 2 тыс/ руб. до 5 тыс. руб/ на 5-15 дней.³⁸

Оформляйте займ прямо сейчас и деньги будут у Вас уже в 14:19

Какую сумму денег вы хотели бы получить? руб.

1500 50 000 руб.

На какой срок вам нужны эти деньги? день

5 31 день

Вы берете До (включительно) Возвращаете

8000 руб. **12** февраля, 2016 пятница **12 588** руб.

Оформить заем

³⁷<http://moneyman.ru/about/press-center/technologii-uhodyat-v-online>

³⁸<http://surfingbird.ru/surf/f.ysE7254#.VpO00cCLS3d>

- *Zaymigo*



Сервис Zaymigo — довольно нестандартный инструмент p2p-кредитования. Обычно от регистрации заявки до получения денег в подобных сервисах проходит достаточно большой срок (пока инвесторы согласятся выдать займ, пока проверят документы и т.д.) Однако здесь всё происходит несколько иначе.

В Zaymigo действует 2 вида займов. Первый — с единовременным погашением в конце срока. В этом случае можно занять от 2 до 15 000 рублей на срок от 5 до 30 дней. Второй — с еженедельным погашением. В этом случае можно занять от 4 до 15 000 рублей на срок от 2 до 8 недель.

Процентная ставка относительно невысокая — 1,5% в день. Потенциальный заёмщик должен быть гражданином России в возрасте от 18 лет, иметь постоянное трудоустройство и прописку на территории РФ.³⁹

- *Город Денег*



Интернет-портал займов бизнесу «Город Денег» — площадка, на которой инвесторы и заемщики могут контактировать друг с другом напрямую, без посредников.

«Город Денег» – это новый проект европейской компании «Mikro Kapital» S.a.r.l., которая уже несколько лет успешно

³⁹<http://zaimisrochno.ru/catalog/zaymigo>

реализует финансовые проекты в России и СНГ. Компания «Mikro Kapital» S.a.r.l. создана в Люксембурге в 2008 году. В этом же году она вышла на российский рынок через учрежденные ей российские компании.

С развитием новых направлений было решено создать большой финансовый супермаркет, объединив все компании под единым брендом «Город Денег», флагманом которого является интернет-площадка.

- **Заёмщики** – предприниматели и коммерческие организации – могут оперативно и на выгодных условиях получить небанковский заем на развитие бизнеса.

- **Инвесторы** – частные лица, предприниматели и организации – получают возможность самостоятельно дать заем под проценты, превышающие проценты по банковским вкладам, бизнесу, прошедшему тщательный финансовый анализ.

Займы выдаются юридическим лицам, в том числе и под залог, ставка 20-35% годовых (определяется путём аукциона), есть возможность получить поручительство МФО по займу (в таком случае несколько процентов уходят поручителю).⁴⁰

Компания АО «Город Денег» входит в состав холдинга General Invest, который специализируется на финансовой и инвестиционной деятельности и объединяет ряд компаний, расположенных в Италии, Люксембурге, Швейцарии, России и Белоруссии.

Проект «Город Денег» активно развивается в таких российских регионах, как Волгоградская, Астраханская, Ростовская, Калининградская, Калужская, Пензенская, Псковская, Липецкая, Тульская, Тверская, Челябинская, Ленинградская области, в Республике Карелия, Краснодарском крае и Москве. Все отношения внутри проекта соответствуют нормативам законодательства РФ.⁴¹

⁴⁰<https://townmoney.ru/aboutus>

⁴¹<http://klops.ru/news/dengi/98214-gorod-deneg-mobilnomu-biznesu-bystrye-dengi>

Лидером рынка является **сервис WebMoney** – одна из первых площадок, которая выдала более 91 тыс. займов на сумму почти \$30 млн (по состоянию на июль 2013 года).

Второе место стабильно удерживает площадка **Вдолг.ру**, которая имеет мощную информационную поддержку благодаря лоббированию со стороны авторитетного ресурса «Банки.ру».⁴²

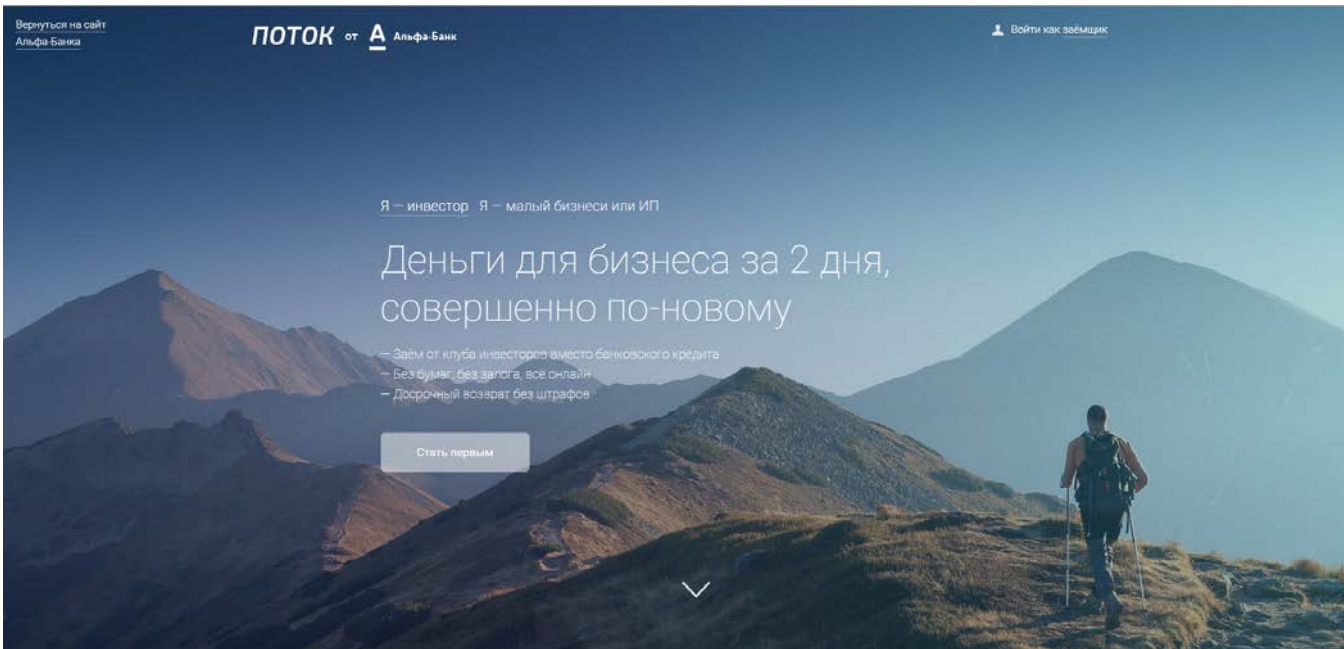
Главная проблема системы p2p-кредитования в России, на которую обращают внимание создатели платформ – это отсутствие необходимой законодательной базы. На сегодняшний

день доверительное кредитование в нашей стране не имеет под собой правовой основы, являясь, фактически, добровольным объединением людей. Обеспечить возврат средств через суд в таких условиях может быть сложно.

Для того, чтобы обезопасить инвесторов, площадки собирают максимум данных о потенциальных заёмщиках – чем больше данных человек предоставляет, тем выше его рейтинг в системе. Баллы к рейтингу начисляются и за своевременное погашение займов. Выше рейтинг – ниже риски, соответственно – ниже процент для заёмщика.

Такая система неплохо работает, однако до полной прозрачности (как в Америке или Британии) в России ещё далеко.

⁴²<http://rusbase.com/howto/peer-peer-kreditovanie/>



Проект **«Альфа Поток»** качественно выделяется среди аналогичных р2р-решений на российском рынке.*

Он создавался в Альфа Лаборатории на базе поведенческих исследований, посвященных финансовой грамотности, совместно с Высшей Школой Экономики на протяжении последних 4 месяцев. Исследования включали в себя глубинную работу с аудиторией разных социальных групп и форматов на плотном стыке UX (user experience – сценарии взаимодействия с пользователями) и бизнес-моделей. В дальнейшем команда проводила все предпроектные исследования самостоятельно, не нанимая агентства, и вела разработку по методологии scrum/agile, проводя быструю генерацию и проверку гипотез, прототипирование и разработку продуктовых функций.

В данный момент «Поток» рассчитан в первую очередь на клиентов Альфа-Банка, малый и средний бизнес, который испытывает потребность в получении средств.

«Поток» - это платформа займов, которые частные инвесторы могут выдавать юридическим лицам в пакетном режиме (инвестор по умолчанию вкладывается сразу в несколько бизнесов) и не рассчитан на работу со стартапами ранней стадии.

Клиенты сервиса – компании, которые чувствуют себя уверенно на рынке и работают не менее года с постоянно растущим доходом. В настоящий момент в Альфа-Банке более 220 000 активных клиентов на обслуживании. В то же время еще до запуска сервиса было подано несколько тысяч заявок на подключение к «Потоку». Это дает основания полагать, что емкости внутренней базы хватит на 1,5-2 года для проверки гипотез и отстройки бизнес-модели, прежде чем начнется широкое привлечение новых клиентов. Внутренняя скоринговая модель «Потока» оценивает перспективность вложений и в скором времени сможет предсказывать в том числе и рискованные инвестиции. На момент запуска эффективная ставка составляет 40%, но предполагается, что она будет постепенно снижаться.



ИНТЕРВЬЮ С ЭКСПЕРТАМИ



Елизавета Карпиловская
Генеральный директор
АО "Город денег"

1) Что было основным драйвером создания P2P проекта, на какие тренды и гипотезы Вы ставили?

Основной драйвер - изменение модели поведения потребителя, а именно все больше людей (как инвесторов, так и заемщиков) понимает, что любые финансовые институты, будь то банки, МФО или ломбарды - это всего лишь посредники, без участия которых вполне можно обойтись, с учетом развития современных ИТ-технологий.

У крупнейшего иностранного игрока на рынке p2p-кредитования компании «LendingClub» слоган «Долой банки». Взаимное кредитование выгодно как для заемщика, так и для инвестора. Заемщик и инвестор - равноправные партнеры, которые напрямую договариваются об условиях сделки. На нашей площадке заемщики размещают информацию о своем бизнесе, а инвесторы могут профинансировать один или несколько размещенных проектов. Самым важным было создать удобный и понятный сервис, который учитывает российскую специфику ведения именно малого бизнеса. Нам хотелось, чтобы инвестором мог стать каждый человек, независимо от того, есть ли у него опыт вложения денежных средств или профильное образование. С другой стороны, нам необходимо было создать механизм, который позволит любому предпринимателю из любой точки страны разместить свой проект на нашей площадке и максимально быстро получить инвестиции на взаимовыгодных условиях.

2) Какими Вы видите основной тренд отрасли, темп роста, важнейшие отраслевые события в будущем

Основной тренд отрасли - специализация, например, компания «Город Денег» работает именно с малым бизнесом и стартапам, а другие компании с физическими лицами, выдавая потребительские займы. Развитие и поддержка предпринимательства в России – одна из стратегических государственных задач, постепенно и эффективно реализуемых на уровне всех регионов страны. Одним из главных инструментов развития всегда выступала доступность финансирования, вышедшая на новый этап с применением онлайн-технологий. Следующий тренд на рынке p2p – теперь инвестором может стать каждый, с приходом онлайн технологий доступность информации существенно выросла, а это означает, что нет необходимости в профильном образовании или специальных компетенций для осуществления финансовых операций.

3) Когда, на Ваш взгляд, начнется консолидация отрасли?

Она уже началась, ведь кризис - это самое выгодное время для покупки бизнеса конкурентов, кроме того все игроки рынка p2p-кредитования (каждый в своей нише) активно осуществляют различные проекты по популяризации p2p-сервисов.

4) Каковы особенности и тренды именно российского рынка, кто сейчас лидер? Какими качествами должна обладать компания данного сектора, которая стремится в лидеры, перспективно ли в российский сегмент p2p кредитования инвестировать?

Особенности российского рынка p2p-кредитования прежде всего в том, что он находится на начальном этапе своего развития, но при этом благодаря экономическим факторам активно растет. В сегменте кредитования бизнеса мы являемся как пионером, так и безусловным лидером рынка. На данный момент сумма одобренных займов на нашей площадке близка к 580 млн. рублей, количество активных инвесторов более 4000, а заемщиков более 10 000 предпринимателей. Самое важное качество сегодня - клиентоориентированность, оно включает в себя удобный и понятный сервис, индивидуальный подход к каждому клиенту, быструю адаптацию продуктов и услуг под стремительно меняющиеся потребности рынка.

Перспективы инвестирования в p2p-сервисы безусловно есть, прежде всего за счет того, что это новый развивающийся сегмент рынка, который показал высокую эффективность на зарубежных рынках, достаточно того факта, что в 2013 году Юрий Мильнер вложил 57 млн. долларов в LendingClub, который в 2014 году успешно вышел на IPO. Стоимость всей компании составила \$5,4 млрд. По прогнозам аналитиков капитализация LendingClub в 2015 возрастает почти до \$7 млрд. Еще одна недавняя инвестиция Мильнера в гонконгский сервис частных займов WeLab, размере 6 млн. долларов только подтверждает перспективы данного сегмента. Также стоит отдельно отметить, что в 2013 году Rina Capital инвестировала в британскую Zopa.com



Алексей Тукнов
Директор по инвестициям
Maxfield Capital

«Рынок p2p-кредитования растёт вместе с рынком fintech в целом. Индустрия становится более зрелой. В инвестиционной сфере заметен рост объёмов сделок и рост среднего размера раундов.

В области p2p-кредитования нет глобальных лидеров, скорее заметны сильные региональные игроки.

Во многих регионах мира уже сложилась определённая группа-лидеров, внутри которой наблюдается жесткая конкуренция по моделям монетизации и условиям.

Однако не во всех регионах сформировались абсолютные чемпионы.

В России именно такая ситуация, но мы ожидаем консолидацию рынка и появления доминирующих компаний.

В нашем портфеле есть несколько проектов p2p-кредитования.

Это Fingooro.ru и Rave.com. Мы исходим из того, что в ближайшие годы, по мере роста p2p-рынка, важным фактором развития подобных сервисов станет правильный выбор ниши, и, например, Rave таким чётким фокусом обладает – это “поколение 2000-х”, Millennials. Это студенты и молодые специалисты в возрасте 18-30 лет, которые платёжеспособны, но в то же время ещё не накопили сильную кредитную историю, достаточную для получения крупного банковского займа.

Мы считаем, что освоение перспективных ниш – это серьёзный драйвер роста любой компании на рынке p2p-кредитования.

Что касается российского рынка – мы ожидаем появления лидеров, которые выделятся из числа текущих игроков, при прогнозируемом среднем годовом росте в 100% по отрасли.

“Выход” инвестора из подобного проекта возможен в направлении игроков из традиционных финансовых секторов, т.к. уже сейчас у таких институтов есть достаточно высокий уровень интереса и сотрудничества с такими проектами.

Также в ближайшем будущем, несомненно, усилится рынок корпоративного p2p-займа для бизнеса (в особенности малого и среднего).»



Ольга Святченко
CEO Fingooro

«Потенциал российского р2р-рынка можно оценить следующим способом: объём рынка потребкредитования банками в 2014 г составил 7,3 млрд. руб. Объём рынка потребзаймов и займов до зарплаты на рынке МФО составил в 2014 г 55 млрд. руб.»

При этом ЦБ на своём сайте опубликовал оценку объёма рынка - это 100 млн руб. Это свидетельство того, что российский рынок растёт медленнее американского.

В США р2р-рынок через 10 лет своего существования достиг 0,25% от всего рынка потребительских кредитов, т. е. в нашем случае при крайне благоприятных условиях его размер на 2020 г мог бы достичь 18,4 млрд руб. или вырасти в 33 раза. Но это малореалистично.

Факторы, сдерживающие рост российского рынка Р2Р, это определённые отличия в поведении заёмщиков и кредиторов:

1) Российские заёмщики значительно меньше озабочены последствиями от ухудшения своей кредитной истории. Если в Америке с плохой историей человек не может купить мобильный телефон или взять в аренду машину, то часть россиян в кризис не думает о будущих проблемах со взятием займа.

2) В России значительно меньше слой людей, желающих инвестировать небольшие свободные средства, которых не устраивает уровень ставок по банковским вкладам.

В то время, как американцы активно используют различные формы получения дохода, половина россиян вообще не имеет каких либо сбережений, а подавляющее большинство остальных несет их в банки.

Что касается стратегии Fingoaroo - мы стараемся уйти от прямой конкуренции за заемщика с онлайн и развивать p2p в нишевых областях. Например, в области взаимного кредитования друг друга сотрудниками предприятий (аналог кассы взаимопомощи в советские годы). Эта модель имеет значительно меньшие риски, так как сотрудники знают друг друга и уровень доверия выше.

А в ряде случаев предприятие берет на себя гарантию выплаты суммы кредита за заемщика в случае просрочки, с последующей компенсацией из зарплаты.

С точки зрения кредитора, это возможность разместить средства с доходностью, в два раза превышающей депозит в банке, и, даже в этом случае ставка для заемщика оказывается выгоднее, чем в банке.

Сегодня на российском p2p-рынке появляется новое направление: переуступка займов выданных партнерами с залогом и без. Сейчас Фингуру позволяет своим кредиторам-физикам перекупить займы, выданные под залог недвижимости с переоформлением закладной, а также займы, выданные партнерскими МФО с гарантией дохода в размере 20 процентов годовых»



Михаил Лобанов
партнёр фонда
Target Globals

- Что было основным драйвером Ваших инвестиций в P2P сектор, на какие тренды и гипотезы Вы ставили?

Во-первых, это очень большой рынок - более 2 триллионов долларов в США. Триллионы - такое встречается нечасто.

Во-вторых, лидеры рынка демонстрируют очень высокие темпы роста – Lending Club и Prosper растут более 100% от года к году, и это при объемах выдачи в несколько миллиардов долларов в год у каждого из них.

В-третьих, это бизнес модель с высоким leverage – при росте до существенных масштабов EBITDA margin такого бизнеса может составить более 30-40%.

- Какой Вы видите основной тренд отрасли, темп роста, важнейшие отраслевые события в будущем?

Основным трендом отрасли было и остается замещение традиционных средств получения займов: банков – альтернативными платформами.

Рынок развивается очень активно, на эту тему можно найти большое количество исследований. Например, по оценке Morgan Stanley, в период с 2010 по 2014 CAGR рынка p2p-займов составлял 123%, а в ближайшие пять лет рост, хоть и замедлится, будет составлять более 50% в год. К 2025 году, по прогнозам экспертов, объем займов, выданных через p2p-платформы, достигнет \$1 триллиона.

На наш взгляд, основным отраслевым трендом станет постепенное вытеснение банков и замена их альтернативными p2p-платформами. С высокой вероятностью банки сначала будут работать в партнерстве с платформами, поскольку для банков целесообразнее выплачивать servicing fee в размере 1% платформам, чем самим заниматься выдачей займов (давать рекламу, делать андеррайтинг и так далее). Однако в конечном итоге на рынке небольших займов скорее всего останутся только игроки, кредитующие через интернет и использующие методы современного альтернативного кредитования.

Банки уйдут, так как они являются неэффективными институтами с большими затратами на персонал, офисами и т.д., а также высоким уровнем формализации всех процессов, что приводит к длительному принятию решения.

Платформы P2P решают все основные проблемы традиционных институтов, что должно привести к логичному исходу для финансовой отрасли. "Banking is necessary, banks are not" – цитата Билла Гейтса еще от 1994 года, сейчас она находит воплощение в жизни. Банки останутся только для "сложных" транзакций - больших кредитов со сложными ковенантами, где вовлечение людей в процесс просто необходимо.

Вторым очень важным трендом будет являться постепенное регулирование отрасли.

Лидирующим рынком, с точки зрения регулирования, является рынок Великобритании – там в 2005 году появилась первая p2p-платформа (Zopa).

Великобритания очень активно продвигает p2p-кредитование, поощряет конкуренцию между платформами и официально обеспечивает их регулирование через Financial Conduct Authority (FCA), чтобы обеспечить прозрачность информации для пользователей платформ и позволить отрасли стабильно расти в соответствии с законодательством.

Вследствие грамотного регулирования, объемы выдачи p2p-займов крупнейшими игроками в Великобритании не значительно ниже, чем в США, несмотря на огромную разницу в потенциальных размерах рынка. Одним из крупнейших игроков является Funding Circle, который специализируется на SMB loans и выдает в 4 раза больше займов в Великобритании, чем в США. При этом по последним данным при расчете объемов p2p-кредитования на душу населения Англия значительно превосходит США.

- Когда на Ваш взгляд начнется консолидация отрасли, каковы самые перспективные сценарии "выхода" из проектов P2P платформ для фондов?

В ближайшие 3-5 лет рынок с большой вероятностью продолжит активно развиваться, будут появляться новые игроки, текущие будут укреплять свои позиции и бороться за лидерство. К примеру, это особенно актуально для отрасли P2P real estate lending в США, которая активно развивается, однако пока не имеет однозначного лидера.

Наиболее перспективным "выходом" для фондов является покупка крупнейших игроков ключевыми банками. Важно, что ценность представляют именно крупнейшие платформы – такие как Lending Club, Prosper, Funding Circle, Zopa, Ratesetter – огромное количество маленьких игроков не выдержит конкуренции и уйдет с рынка. Поэтому имеет смысл инвестировать только в крупных игроков.

- Каковы особенности и тренды именно российского рынка, кто сейчас лидер? Какими качествами должна обладать компания данного сектора, которая стремится в лидеры?

Перспективно ли инвестировать в отечественный сегмент P2P?

Российский рынок p2p-кредитования развит крайне слабо. Индустрия по сути представлена двумя компаниями – Вдолг.ру и Fingooro. Насколько известно, у обоих сервисов небольшие показатели выдачи кредитов по сравнению с основными платформами США и Англии. В первую очередь это связано с особенностями работы индустрии кредитования в целом и отсутствием кредитных бюро с достоверной кредитной историей по заемщикам.

На данный момент в России нет кредитного бюро, агрегирующего информацию о заемщиках, что может привести к ситуации, когда не вернувший займ человек повторно получает его через Интернет.

Эта ситуация приводит к просроченным задолженностям и повышенным ставкам - добросовестные заемщики таким образом расплачиваются за недобросовестных. В области SMB Lending все еще тяжелее - зачастую отчетность компании не отражает реальную суть происходящего у них внутри.

В целом в России отсутствует понятное регулирование отрасли p2p-кредитования, которое играет большую роль в развитии этой индустрии, как мы уже увидели на примере Великобритании. При нынешних условиях и без адаптации законодательства, эффективное развитие отрасли в России мне не представляется возможным."



Давид Оганян
Основатель и директор
проекта ZAIMIX

1) Что было основным драйвером создания P2P проекта, на какие тренды и гипотезы Вы ставили?

На мой взгляд, основными предпосылками для формирования отрасли p2p-кредитования – была всеобщая индустриализация процесса розничного кредитования на протяжении долгих лет со стороны внебанковских учреждений. Тем временем многие кредитные инструменты были ориентированы на формат b2b, доступ к которым был ограничен для частных кредиторов – физических лиц. В свою очередь, положительный опыт автоматизации процесса взаимного кредитования физическими лицами друг друга, открыл новые рынки сбыта для таких компаний как FICO,

транснациональных компаний – бюро кредитных историй Transunion, Equifax, Experian у которых появилась возможность предложить свой продукт более широкой аудитории.

2) Какими Вы видите основной тренд отрасли, темп роста, важнейшие отраслевые события в будущем

Во многом первую фазу гиперактивного роста мы можем наблюдать на протяжении последних двух лет. Но очевидная осторожность инвесторов в текущее время а так же снижение котировок стоимости ценных бумаг публичных компаний в сегменте, без видимых на то фундаментальных причин, обусловлено лишь отсутствием опыта прохождения кризисного периода в рынке розничного кредитования. Сегмент остается высокорискованным и, в отличии от коммерческих банков, которые подчиняются нормам законодательного регулирования в части достаточности капитала, площадки p2p-кредитования таких ресурсов не имеют.

3) Когда, на Ваш взгляд, начнется консолидация отрасли?

Считаю, что она уже началась. В США в данном случае, со стороны кредиторов уже выступают не только частные лица, а профессиональные сообщества кредиторов.

4) Каковы особенности и тренды именно российского рынка, кто сейчас лидер? Какими качествами должна обладать компания данного сектора, которая стремится в лидеры, перспективно ли в российский сегмент P2P-кредитования инвестировать?

На личном примере могу отразить главное различия и тренд. В России, в отличие от США, сегмент ориентирован для более «плохую» с точки зрения кредитоспособности аудиторию. В основном это сегмент PDL (pay-day-loan) где конкурируют бесчисленное количество МФО (микрофинансовых организаций).

За период жизни в США я неоднократно получал предложение от LendingClub, с возможностью рефинансирования текущих долгов под более низкий процент. На мой взгляд, именно этого сейчас не хватает в России с её огромной долей закредитованного населения и отсутствия широких предложений по рефинансирования со стороны коммерческих банков. Считаю, что компания которая успешно реализует модель и станет лидером. В свою очередь, ZAIMIX, как технологическое решение, может предоставить механизм для агрегирования таких клиентов.

КОНТАКТЫ



Нам очень важно мнение читателей: инвесторов, венчурных предпринимателей и всех, кто интересуется российским венчурным рынком. Мы будем рады получить от Вас любые комментарии, которые позволят нам сделать отчёты более интересными и полезными. Просим отзывы, пожелания и предложения направлять на адрес info@rmg-partners.ru

В подготовке отчёта принимали участие:



Арсений Даббах

Главный редактор

Управляющий директор RMG Partners

arseniy.dabbakh@rmg-partners.ru, +7 495 668-13-00



Сергей Долгов

Продюсер проекта

Директор по маркетингу RMG Partners

sergey.dolgov@rmg-partners.ru



Александр Семенов

Эксперт, Аналитик

Генеральный директор VC Group



Олег Кузбит

Редактор

Эксперт Marchmont Pulse

**Ирина
Галий**

Арт-директор

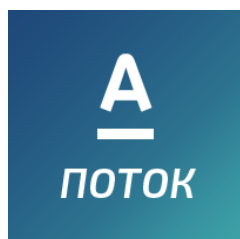
**Иван
Попов**

Координатор

**Любовь
Вилкова**

Менеджер проекта

Компания RMG Partners благодарит всех, кто помогал в подготовке данного отчёта:



Генеральный информационный партнёр



Дизайн и вёрстка



КОММУНИКАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО



Предпринимательство как образ жизни!

Компания Rusbase — независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и разработчик сервисов для предпринимателей и инвесторов.



Медиа

о технологиях и бизнесе: новости, аналитика, образовательные материалы и мнения



Разработка сервисов

для предпринимателей и инвесторов, включая PIPELINE (поиск проектов и инвестиций) и online-витрину для продажи B2B-услуг малому и среднему бизнесу



Организация мероприятий

разных форматов и уровней сложности: от профессиональных отраслевых конференций до личных встреч между предпринимателями и инвесторами



Энциклопедия рынка

со списком всех публичных сделок и данными обо всех игроках инновационной и венчурной индустрии



rusbase.com



team@rusbase.com

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[VK](#)

[Instagram](#)

[Google+](#)

[YouTube](#)



GVA ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ для развития предпринимательской экосистемы

GVA LaunchGurus представляет собой совершенно новую концепцию запуска стартапов и инвестирования. Уникальный проект поддержки предпринимательства, принципиально новая экосистема, GVA LaunchGurus объединяет под одним брендом акселератор для роста стартапов, программы для начинающих предпринимателей и венчурных капиталистов, а также фонд посевных инвестиций.

За 3 года GVAccelerator доказал свою эффективность, запустив 186 стартапов с показателем успешности более 35%. Выпускники GVAccelerator привлекли более \$25 млн венчурных и прямых частных инвестиций, создали больше 710 рабочих мест и достигли капитализации свыше \$130 млн.

GVAccelerator – бизнес-ускоритель №1 в России, который предоставляет стартапам инструменты, опыт и платформы для быстрого развития. Стартапы получают практически навыки и знания от серийных предпринимателей и отраслевых экспертов, сотни полезных контактов и менторство от ведущих бизнесменов, персональный коучинг и доступ к ведущим инвесторам США и России благодаря связям GVA LaunchGurus с бизнес-лидерами Кремниевой долины и Plug&Play Tech Center.

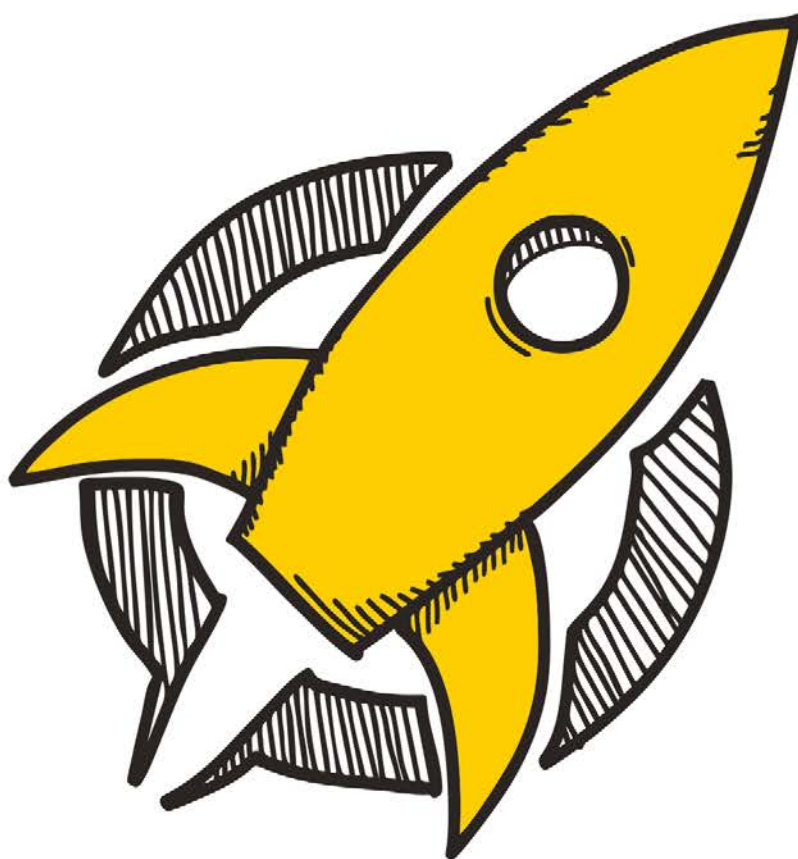
Startup Bootcamp - двухдневный интенсивный образовательный курс для начинающих предпринимателей, которые хотят получить экспертную оценку своей бизнес-идеи и проработать эффективную бизнес-модель/

VC Bootcamp - двухдневный курс для инвесторов и бизнес-ангелов. Программа включает разбор ключевых трендов рынка венчурных инвестиций, примеров сделок, вариантов выходов из стартапов, оценку перспективности и стоимости проекта.

GVA LaunchGurus поддерживает стартапы не только придавая им ускорение в GVAccelerator, но и финансируя их на начальной стадии. В 2015 году GVA LaunchGurus запустил собственный Посевной Фонд, который ориентирован на инвестиции в проекты на ранних этапах развития с целью последующего венчурного инвестирования.

<http://gvalaunch.guru/>
#gvalg

ДЕЛАЙ СТАРТАП



StartUpSamara.ru

Информация и мнения, содержащиеся в настоящем аналитическом документе (далее по тексту – «Аналитические материалы»), опубликованы исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться как предложение купить или продать упомянутые в нем ценные бумаги и другие финансовые инструменты, а также не имеют целью побудить к совершению таких сделок. Любые инвестиции в ценные бумаги или иные финансовые инструменты могут быть связаны со значительным риском, могут оказаться неэффективными или недопустимыми для той или иной категории инвесторов. Для принятия решения об осуществлении инвестиций в указанные выше объекты требуется владение существенным опытом и знаниями в финансовой области, позволяющими правильно оценить риски и преимущества таких инвестиций.

Аналитические материалы могут использоваться инвесторами в Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации. Аналитические материалы не адресованы резидентам США, Великобритании, Канады, Австралии или Японии, а также инвесторам других юрисдикций, если только они не относятся к определенным видам инвесторов и не действуют в таких условиях, когда они, в соответствии с законодательством их юрисдикции, имеют право использовать Аналитические материалы. RMG Partners не несет ответственности за использование Аналитических материалов инвесторами, не уполномоченными их использовать, в соответствии с законодательством их юрисдикции. Содержащаяся в настоящем документе информация и мнения основаны на данных, полученных из предположительно достоверных и добросовестных источников, однако RMG partners не дает никаких гарантий или поручительств, выраженных или косвенных, в отношении точности, полноты, актуальности или достоверности такой информации. Любые мнения или оценки, содержащиеся в Аналитических материалах, являются частным суждением специалистов компании RMG partners и могут быть изменены без уведомления. RMG partners не обязано обновлять или исправлять неточности, содержащиеся в Аналитических материалах. Ни RMG partners, ни кто-либо из директоров, сотрудников, представителей, аффилированных лиц или лицензиатов компании не будут нести никакой ответственности за любые убытки, ущерб или иные последствия, возникшие в результате использования в практической деятельности всей либо части информации, содержащейся в Аналитических материалах. Настоящий документ не может быть воспроизведен, распространен или использован иным образом, полностью или частично, без предварительного письменного разрешения RMG partners.

*Лицензия на коммерческое использование изображения на титульной странице
приобретена у Rangizzz с портала Stock Shutter.*