

Белорусский экономический
исследовательско-образовательный центр

Belarusian Economic Research
and Outreach Center



Рынок краудлендинга: основные характеристики и особенности становления

Анастасия Лузгина

Олег Мазоль

План

1. Сущность краудлендинга и его классификация
2. Бизнес-модели краудлендинга
3. Причины привлекательности P2P кредитования и риски
4. Особенности развития рынка краудлендинга

1. СУЩНОСТЬ КРАУДЛЕНДИНГА И ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ

Краудлендинг – предоставление заемных средств от одного физического или юридического лица другому через специализированные кредитные интернет-площадки без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений.

- **Ключевая особенность:** реализация всех операций через интернет-площадку, обеспечивающую взаимодействие заемщиков с их инвестиционными проектами и потенциальных инвесторов.

Сущность краудлендинга (2)

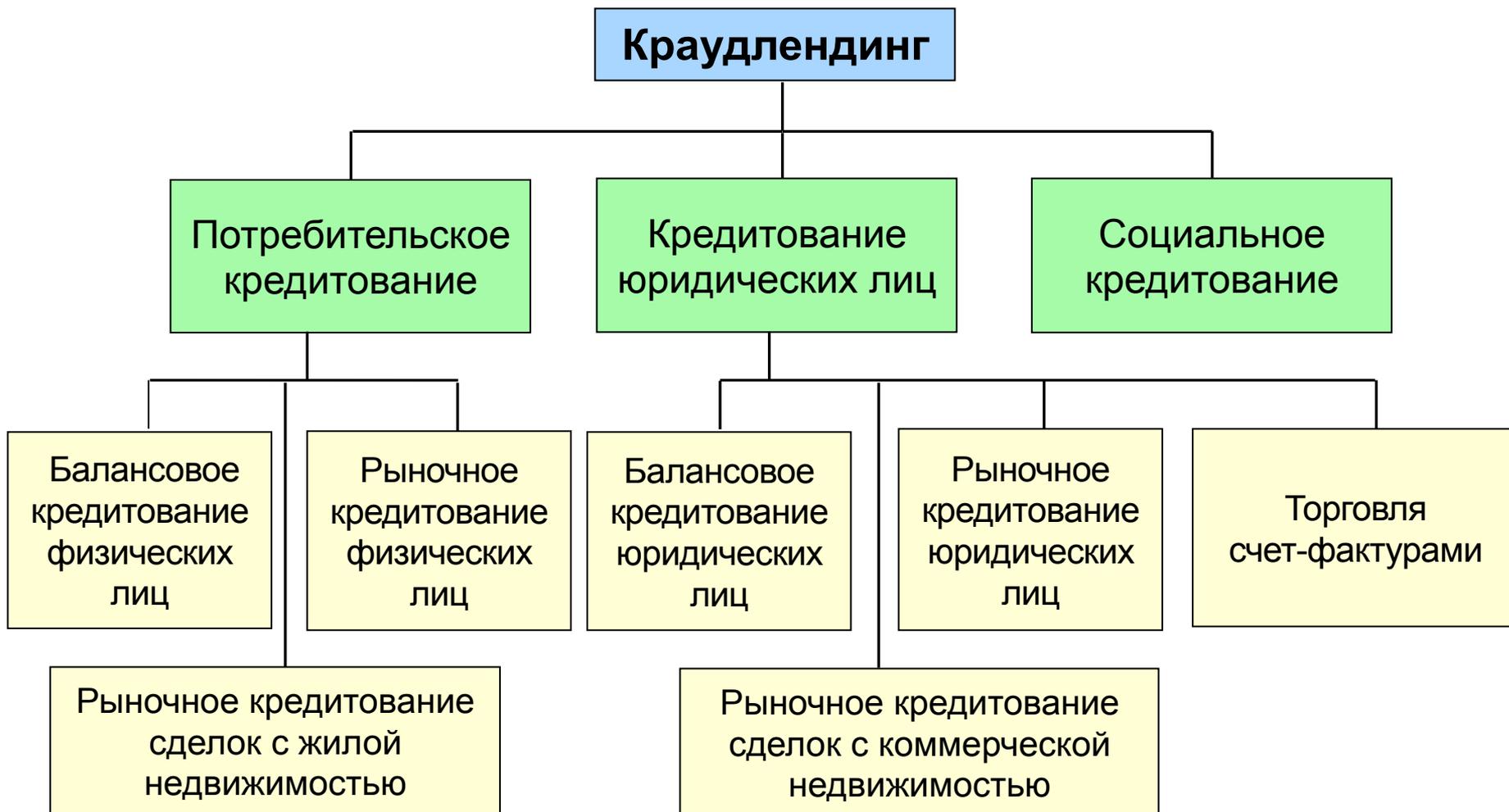
Субъекты краудлендинга:

- P2P-платформы.
- Банки.
- Институциональные инвесторы.
- Частные инвесторы.

Способы сопряжения кредиторов и заемщиков:

- Аукционный подход.
 - Прямой подход.
- Доход краудлендинговых сервисов генерируются за счет комиссионных, взимаемых с заемщиков, части начисленных процентов, по выданным кредитам, а также дополнительных сборов (например, сборы за просрочку по кредитам).

Классификация краудлендинга (1)



1. Кредитование физических лиц – потребительское кредитование.
2. Кредитование юридических лиц.
3. Социальное кредитование – является частным случаем кредитования физических либо юридических лиц.
 - **Особенность:** низкий процент по кредиту или его полное отсутствие.
 - **Главная цель:** помощь бедным в развивающихся странах мира.

Кредитование физических лиц:

- Балансовое кредитование физических лиц
- Рыночное кредитование физических лиц

Кредитование юридических лиц:

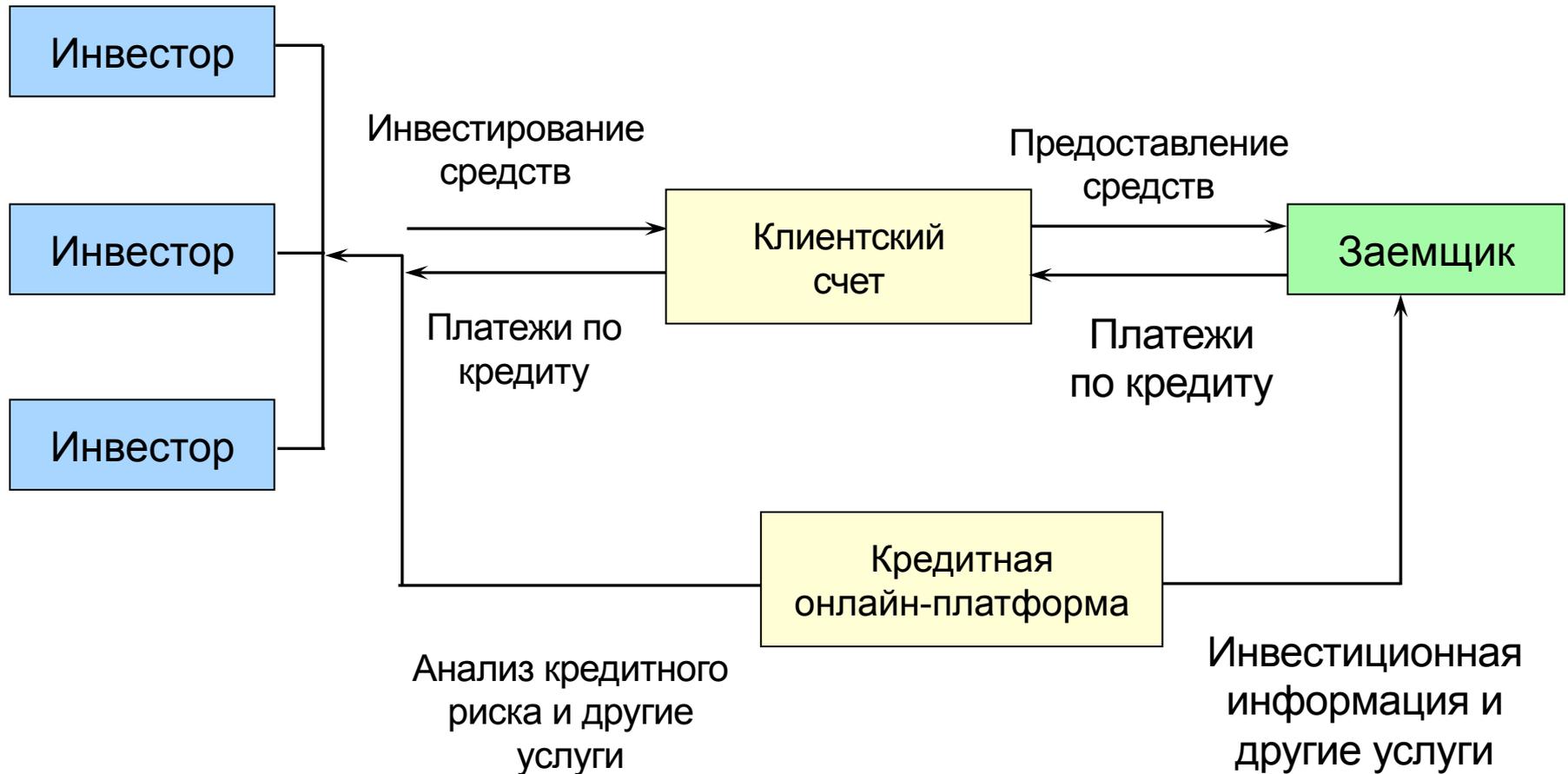
- Рыночное кредитование юридических лиц.
- Рыночное кредитование сделок с недвижимостью:
 - рыночное кредитование сделок с жилой недвижимостью.
 - рыночное кредитование сделок с коммерческой недвижимостью.
- Торговля счет-фактурами.

Процесс проведения аукционных интернет-торгов:

1. Предприятие (заявитель) размещает одну или несколько счет-фактур в отношении одного или нескольких должников в зависимости от условий онлайн-платформы.
2. Заявитель устанавливает минимальную «цену» за накладную (параметры своего участия в аукционе), которая может быть следующей:
 - авансовая ставка
 - ставка дисконта
3. Формируется пул ставок от потенциальных покупателей накладной.

2. БИЗНЕС-МОДЕЛИ КРАУДЛЕНДИНГА

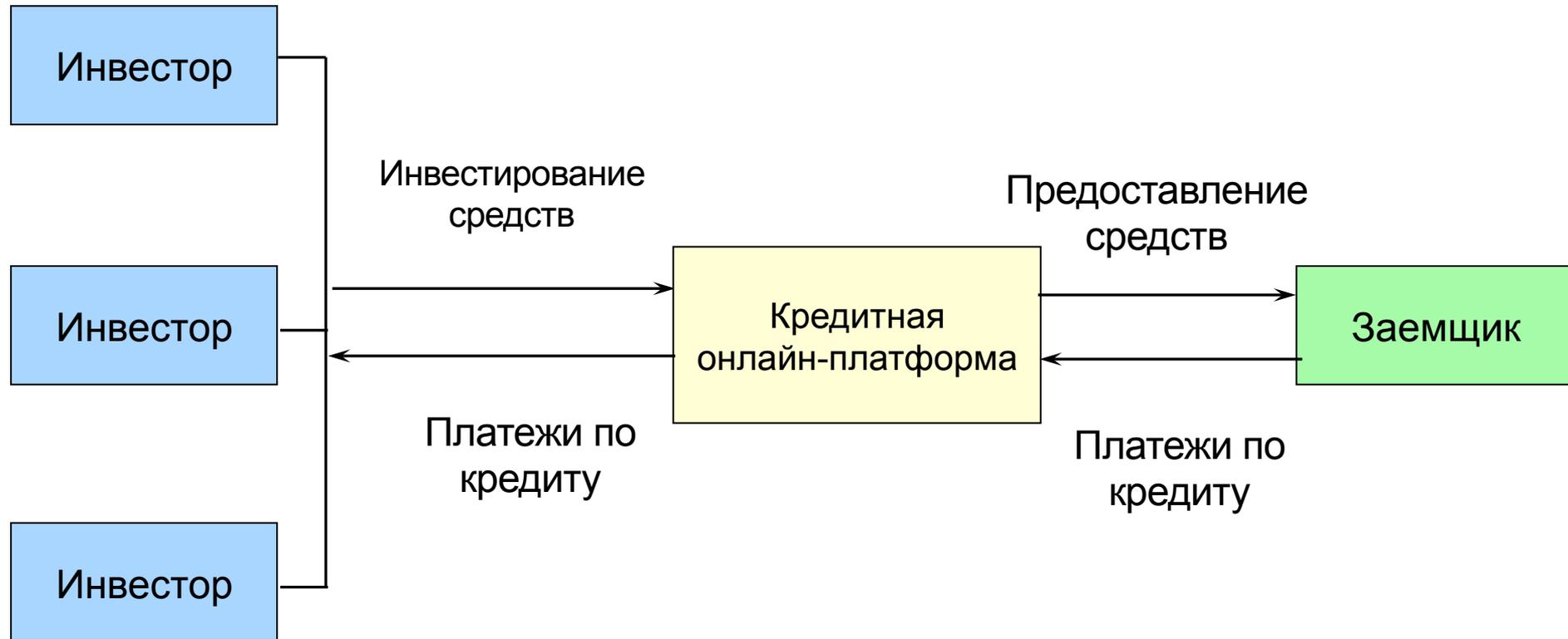
Бизнес-модели краудлендинга (1)



Рыночное P2P-кредитование: модель сегрегированного клиентского счета

В рамках **модели сегрегированного клиентского счета** осуществляется прямое взаимодействие кредиторов с индивидуальными заемщиками через P2P-платформу:

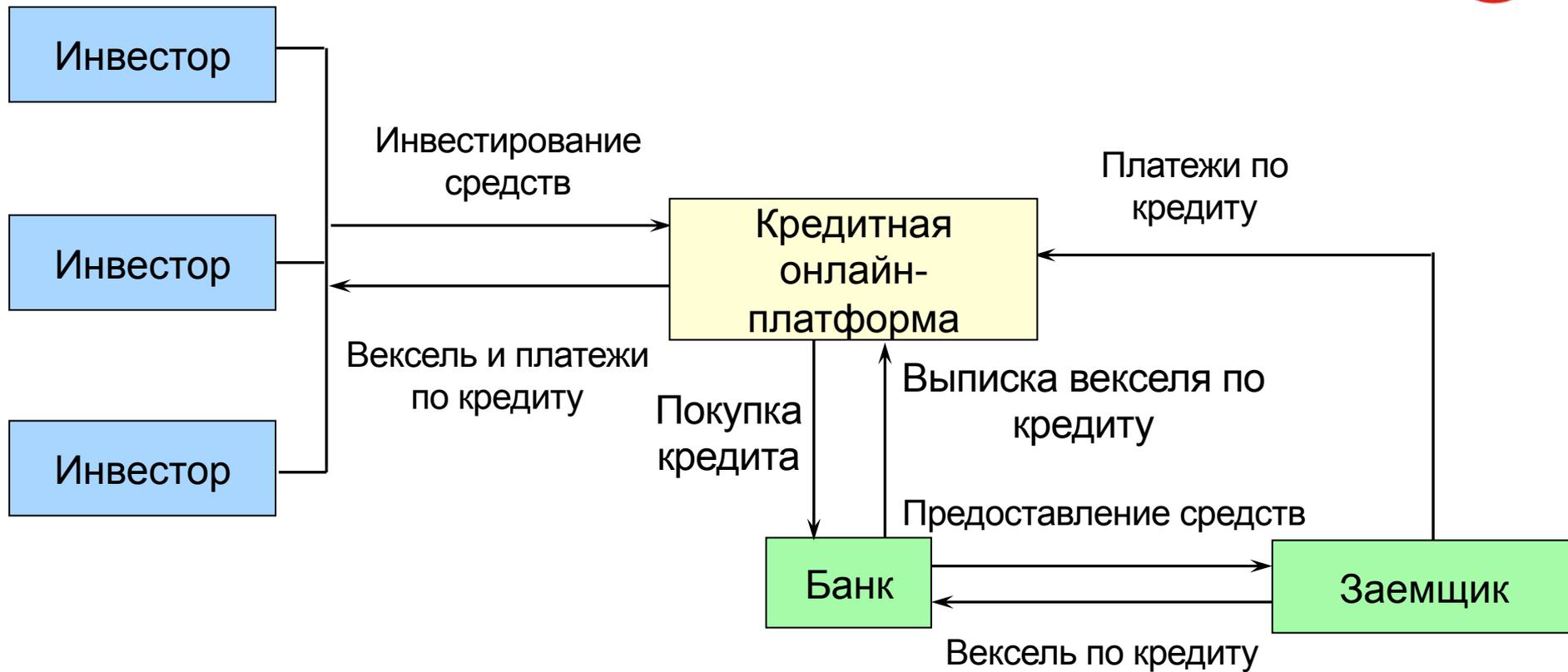
1. Интернет-площадка предоставляет информацию о возможных вариантах кредитов и их характеристики.
 2. Предоставляет информацию о заемщиках.
 3. Связывает инвесторов и кредитополучателей.
 4. Отвечает за сбор платежей по кредиту.
- Кредиторы имеют право выбрать, в каком из проектов поучаствовать, получая от сделки процентный доход. Договор о займе заключается между кредитором и заемщиком с ограниченным участием онлайн-платформы как посредника.



Рыночное P2P-кредитование: модель гарантированного дохода

В рамках **модели гарантированного дохода P2P-**платформа выполняет следующие функции:

1. Интернет-платформа размещает информацию о списке своих кредитных процентных продуктов, в которых кредитор (инвестор) может поучаствовать.
2. Интернет-платформа автоматически размещает денежные средства кредиторов либо как разовую инвестицию, либо на недельной или месячной основе относительно всего своего кредитного портфеля.
→ Это не дает кредиторам возможности решать, в какой точно займ инвестировать, но предоставляет лучшую диверсификацию инвестиционного портфеля.



Модель нотариального P2P-кредитования

В рамках модели нотариального P2P-кредитования интернет-платформа выполняет следующие функции:

1. Интернет-платформа позволяет кредиторам самим выбирать займы, которые они хотят добавить в собственный кредитный портфель.
 2. По достижении необходимой суммы кредитных средств по конкретному проекту, займ выдается банком-партнером. После этого интернет-площадка выписывает векселя кредиторам в зависимости от их участия в предоставляемом кредите.
- Генерирует меньше рисков для кредиторов, работающих на краудлендинговых интернет-платформах. Почти 65% кредитного капитала формируется институциональными инвесторами.

3. ПРИЧИНЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ P2P КРЕДИТОВАНИЯ И РИСКИ

Почему краудлендинг (1)

Причины привлекательности краудлендинга для инвесторов:

- Получение высоких доходов с учетом уровня риска;
- Низкий порог для инвестирования;
- Простота предоставления займа (минимум формальностей);
- Относительно низкий уровень ставок по банковским вкладам;
- Возможность максимальной диверсификации портфеля займов.

Почему краудлендинг (2)

Причины привлекательности краудлендинга для заемщиков

- Быстрый способ получить необходимый займ;
- Возможность привлечь заемные средства даже в случае отказа в кредите банками.

Общие факторы привлекательности

- Внедрение современных технологий;
- Стимулирование экономического роста;
- Расширение возможностей кредитования.

Краудлендинг и банки (1)

- Возможность помочь МСБ нарастить капитал без увеличения долговой нагрузки;
- Ряд проектов по краудлендингу могут перерасти в компании МСБ;
- Дополнительный способ привлечения новых клиентов;
- Демонстрация поддержки банками малого и среднего бизнеса;
- Создание эффекта «бумера» в регионе;
- Поддержка продаж и прочих операций действующего малого и среднего бизнеса.

Краудлендинг и банки (2)

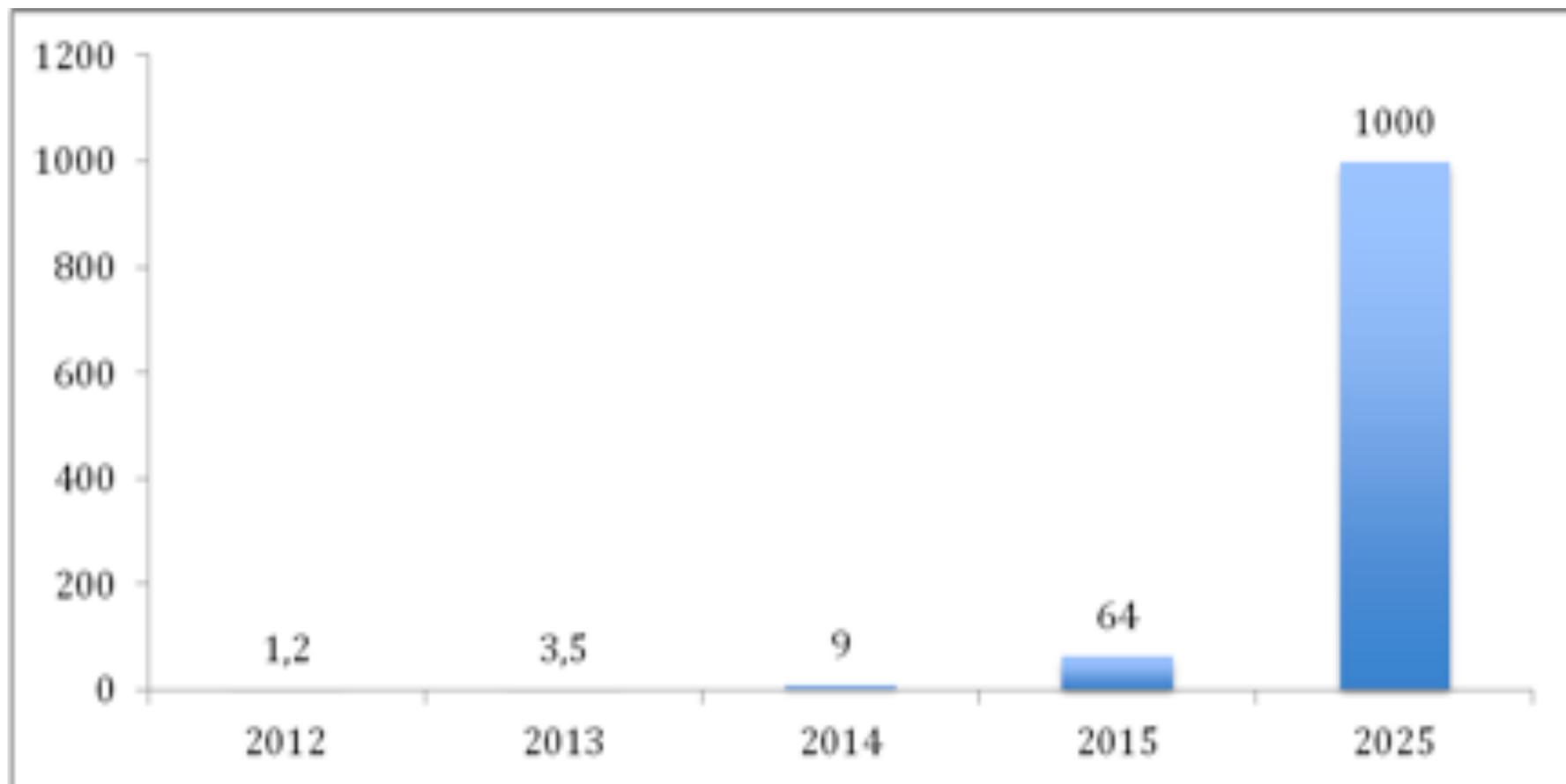
- ***BNP Paribas u Ulule***
- **Сбербанк (2019)**
- **Альфа-банк и «Поток» (2015)**

Однако есть и риски

- Мошенничество и кибер-преступления;
- Более низкая устойчивость краудлендинговых платформ по сравнению с банковскими структурами;
- Риск роста зарегулированности;
- Снижение спроса за счет роста доли институциональных инвесторов (зависит от страны);
- Отсутствие четкие правил регулирования процесса возврата средств, если проект не набрал необходимый V финансирования.

4. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРАУДЛЕНДИНГА

Мировой объем рынка P2P-кредитования с 2012 г. по 2025 г., млрд. долл. США



Основные тренды в P2P кредитовании

- Ужесточение правил работы краудлендинговых площадок.

но одновременно

- Более лояльное отношение правительств ряда стран (Бразилия, Австралия).
- Кооперация банков и краудлендинговых компаний (банки – инвесторы и партнеры).
- Поколение Z, миллениалы и фрилансеры все чаще выбирают альтернативные банковским кредитные продукты.

Примеры успешных краудлендинговых платформ

- **ZOPA** – 2005 г. **Великобритания** (кредитный портфель 1,4 млрд. фунтов стерлингов)
- **Prosper** - 2006 г. **США** (кредитный портфель 6 млрд. долл. США)
- **Lending Club** – 2007 г. **США** (кредитный портфель 45 млрд. долл. США)

Различия в регулировании затрудняют формирование наднационального рынка краудлендинга в Европе

- **Трансграничные проекты** в сфере краудлендинга составляли в 2014 году только 7,3% от их совокупного объема в европейских государствах.

- **Наднациональные Директивы**
 «О рынках финансовых инструментов»,
 «Опроспектах эмиссии»,
 «О платежных услугах»
 могут толковаться каждой страной по разному.

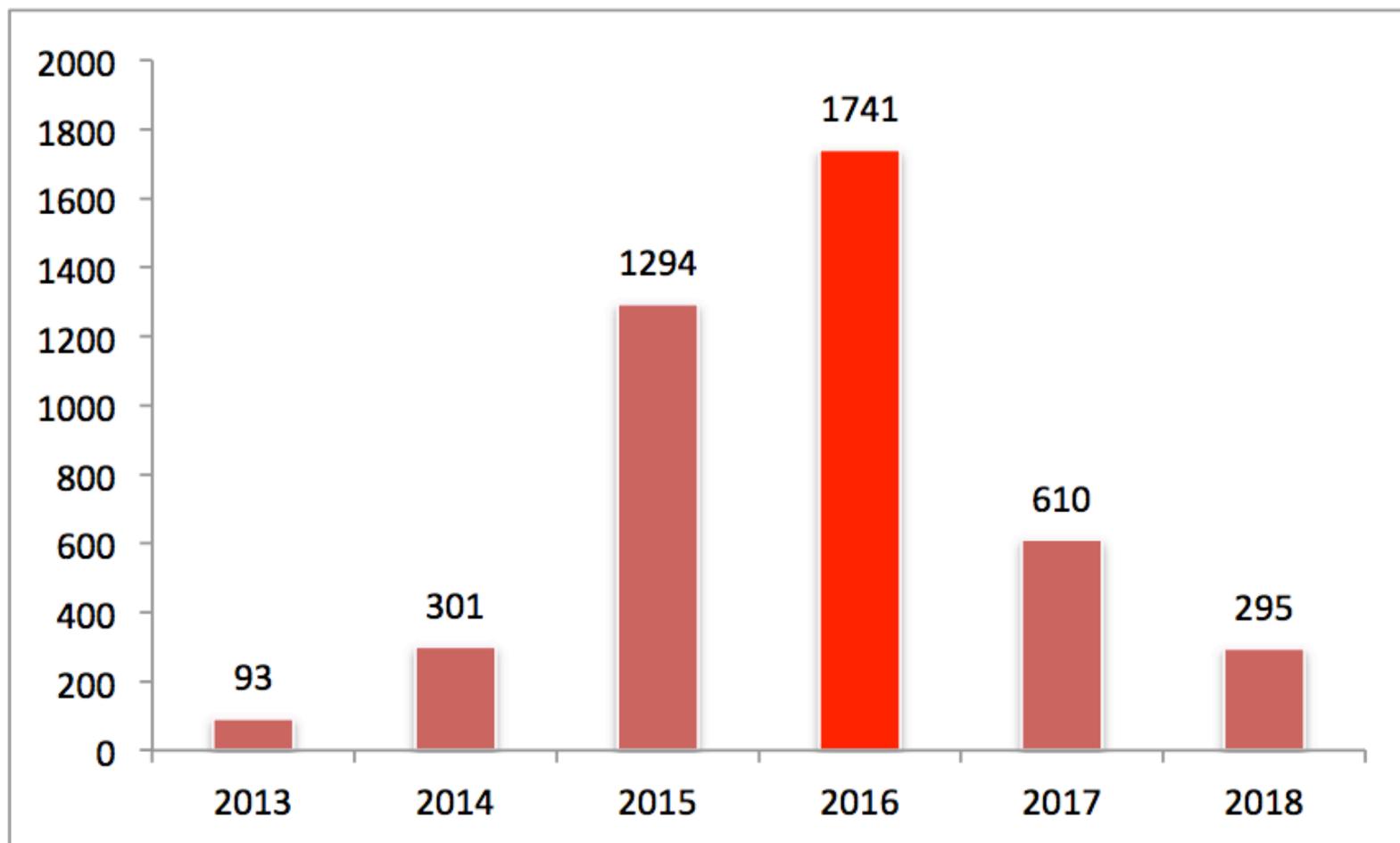
- **Италия**- краудлендинговые площадки должны отвечать трем специальным требованиям;
- **Германия** – размещение ссуд на краудплощадках происходит только после покупки их банками;
- **Франция**- льготный налоговый режим для платформ посреднического участия;
- **Эстония** - краудлендинговые платформы должны получить специальную *лицензию кредитора или кредитного посредника* Управления по финансовому надзору.

- Правительство стимулирует банки сотрудничать с P2P-платформами.
- Доходы от инвестирования до 20 000 фунтов стерлингов в год на P2P-платформах освобождаются от налогообложения.
- Англичане активно используют кредитные карты в своих расчетах.
- Простота получения доступа к кредитной информации.
- В ряде европейских государствах отсутствует правовая основа регулирования рынка P2P кредитования;
- Наличие регуляторной песочницы.

Опыт Литвы

- Закон о краудфандинге – 2016 г.;
- Информация о действующих P2P платформах должна быть размещена на сайте центрального банка;
- предоставление займов от одного кредитора одному лицу - **не более 500 евро** за год;
- общая сумма займов от одного кредитора физическим лицам за год - **не более 5000 евро**.

Количество обанкротившихся краудлендинговых площадок в Китае*



Опыт России

- **В Российской Федерации Государственная Дума рассматривает законопроект N 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ»**

(первоначальное название «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)»).

Законопроект «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ»

- 1. Основные требования к операторам краудплощадок:*
 - Краудплощадка должна быть включена в специальный реестр Банка России;
 - необходимо иметь минимум 5 млн руб. собственных средств (капитала);
- 2. Привлекать инвестиции через специальные интернет-платформы смогут только российские организации и индивидуальные предприниматели.*
- 3. Требований к тем, кто хочет стать инвестором - нет.*

Примеры: Loanberry, Vezbanka, Город денег, E-Zaem

Развитие краудфандинга в РБ

- Государственная программа инновационного развития РБ на 2016–2020 гг. предусматривает развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций.

Примеры действующих площадок

- Улей
- Талака
- Имена
- **Кубышка**

- Создание экосистемы по развитию предпринимательства (поддержка государством стартапов и превращения их в устойчивый бизнес);
- Принятие специального законодательства, позволяющего развивать краудлендинг;
- Установление оптимальных лимитов для индивидуальных инвесторов (в РФ и Таиланде – данный вопрос вызывает ряд дискуссий);
- Повышение качества отчетности проектов;
- Защита инвесторов от вложения средств в «финансовые пирамиды».

Контакты:

Анастасия Лузгина

luzgina@beroc.by

Олег Мазоль

mazol@beroc.by