

Как взять в долг в интернете и не разориться?

Взять в долг, несмотря на кризис, в наше время можно вполне легко и удобно. И не надо при этом торопиться в банк, не стоит обрывать телефоны приятелей или родных, не надо страдать над испорченной кредитной историей. И даже не нужно обращаться в уже набившие оскомину конторы быстро- и микрозаймов, где ваш долг растет с пугающей скоростью. Просто идите в интернет! Там у вас никто не спросит, на что вам эти денежки. Займут на что угодно! Вот только... И тут-то начинается самое интересное.

В интернете довольно много сайтов, зарегистрировавшись на которых можно взять в долг практически любую сумму у таких же граждан, как и вы сами. Заполнить простую форму и оп-ля! Денежки на карте или на счете – тратить по своему усмотрению... Все просто – да не просто. Представьте себя на месте человека, который отдает неизвестно кому свои кровные, трудом заработанные и заботливо скопленные денежки? Представили? Некомфортно? Конечно, хочется получить все гарантии, что твои накопления вернуться к тебе целыми и невредимыми... Так что же делать? Как в реальности обстоят дела с займами в интернете? Разберемся!

Что такое P2P-кредитование?

Все имеющиеся в интернете сайты займов между физическими лицами работают по принципу P2P-кредитования. P2P-кредитование («peer-to-peer кредитование», в переводе с английского означает «кредитование от человека человеку») – отдельное направление кредитования, в котором выдача и получение займов происходит физическими лицами напрямую, без таких посредников как банки и другие кредитные организации. Другими словами это «кредитование физическим лицом физического лица».



Обычно P2P-кредитование реализуется с помощью специальных интернет-сайтов, где пользователь может выступать и в качестве инвестора (займодавец) или в качестве заемщика. Клиенты P2P-ресурсов в настоящее время исчисляются десятками тысяч, все они являются гражданами разных стран. Например, в США с помощью частного p2p-кредитования многими рефинансируются кредиты, которые взяты в банках. При этом цели, для реализации которых берется частный займ, могут быть самыми различными.

Первый подобный сервис появился в Великобритании в 2005 году под неоднозначным для русского уха названием Zopa (Zone of Possible Agreement). Zopa и сейчас остается самой крупной пиринговой площадкой в стране с базой выше 500 тыс. клиентов и объемом выданных кредитов более 469 млн фунтов стерлингов. Годом позже в США появилось еще два серьезных 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 крупные финансы 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. А в крупнейший на сегодня сервис Lending Club, оцененный в \$2,3 млрд, вложил \$57 млн владелец Mail.ru Group Юрий Мильнер.

Первые компании P2P-кредитования в России появились в 2010 году. Ими стали «Биржа кредитов» и «Кредит Всем». В 2012 году была создана достаточно успешная компания «Вдолг.ру». Ее учредителями стали

портал Banki.ru и агентство ФАСП, ведущее коллекторскую деятельность. Недавно на P2P-рынок вышел новый игрок – проект *Credberry.ru*, который запустил Максим Ноготков, владелец группы компании «Связной». На портале действует комбинированный механизм: кредиты друг другу, расчет ставок по рейтингу, расчет рейтинга по кредитным историям, друзья-поручители и отзывы пользователей-заемщиков. Но есть отличия: Credberry ищет заявки для банков, среди которых «Связной Банк» и «Ренесанс Кредит».

Есть также ряд компаний, находящихся на периферии P2P-кредитования, которые занимают не частные средства, а деньги профессиональных инвесторов и фондов. Они ближе уже к микрофинансовым организациям, но также оформляют займы онлайн. Процентные ставки здесь колоссальные, но такие виды кредитов рассчитаны на тех, кому нужно получить маленькие деньги срочно на короткий срок. Кроме того, подобные сервисы интересны для крупных инвестиций, поскольку очень прибыльны.

Как занять?

Для получения денег заемщику нужно зарегистрироваться и выполнить ряд условий для подтверждения своей платежеспособности. Так, на сайте *loanberry.ru* с потенциального заемщика при верификации требуют справку по форме 2-НДФЛ, документы, подтверждающие право собственности и данные по кредитной истории. Часто потенциальному заемщику также предстоит визит в офис компании-владельца сайта, где он должен предъявить оригиналы документов и получить электронную подпись. После этого человек может оставить заявку и ждать откликов либо напрямую обращаться к потенциальным кредиторам, выбирая из имеющихся на сайтах предложений.

Особенности сервисов P2P-кредитования для заемщика (как написано на сайтах):

Возможность самому указать срок, сумму и процентную ставку при создании заявки на получение займа.

Возможность повысить свои шансы на получение займа путем представления дополнительной информации о себе, а также использование ЭЦП (электронно-цифровая подпись).

Отсутствие каких-либо скрытых платежей (как правило, сервисы P2P-кредитования берут комиссию один раз за выдачу займа).

Нужно отметить, что все клиенты подобных сервисов, вне зависимости от того, берут они в долг или занимают средства кому-либо, имеют свои классы надежности. Специалисты портала проводят комплексные и глубокие проверки потенциальных заемщиков, соответствующие уровню банковских практик потребительского кредитования.

Потенциального заемщика проверяют очень тщательно:

- прогоняют через базы антифрода (определения мошенничества);
- анализируют кредитную историю заемщика в Бюро кредитных историй;
- строят специальные модели, которые прогнозируют вероятность дефолта той или иной социальной группы;
- делают верификационные звонки по месту проживания и работы заемщика.

На основании всех проверок заемщику выдается персональный рейтинг, который растет по мере возврата займов. Рейтинг ограничивает максимальное число кредитов, доступное каждому заемщику, что снижает риски невозврата.

Как дать в долг?

Если же вам некуда девать свои деньги, то вы можете зарегистрироваться на данных порталах в качестве инвесторов или займодавцев. Для этого также необходимо пройти регистрацию и предоставить личные данные. После этого можете выбирать себе потенциального заемщика.

Особенности сервисов P2P-кредитования для займодавца (инвестора):

Процентные ставки выше, чем вклад в банке.

Выше риск невозврата, но есть возможность самостоятельно выбирать кому выдавать займ и определять сумму займа.

Возможность диверсифицировать свои риски, выдавая займы не одному заемщику всю требуемую сумму, а

частями по разным заемщикам.

Возврат вложенных денег с процентами ежемесячно. Банки предлагают подобного рода вклады, но с очень низкой процентной ставкой.

Удобство использования: все происходит онлайн на сайте и никуда ходить не надо.

Вроде все легко и красиво. А как на самом деле? В реальности в деле P2P-кредитования есть масса подводных камней.

Жестокая реальность P2P-кредитования

Вместо банков посредником выступает интернет площадка (сайт), обеспечивающая быстрый подбор кредитор и заемщика по определенным параметрам (сумма займа, время займа, процент и уровень доверия). Поскольку издержки на работу сайта значительно ниже, чем для обеспечения работы полноценного банка, процент для заемщика ожидаемо должен быть ниже. Если сервис берет скромные 1-2% комиссионных, то кредит выдается под 20% и за вычетом комиссии, кредитор получает свои 19% вместо 10% по вкладу, а заемщику кредит обходится в 21% годовых. Однако на практике это иногда выглядит иначе, особенно на российском рынке.

Зачастую процент, предлагаемый на площадке, может быть значительно выше, чем в банках Это происходит по нескольким причинам:

Чтобы привлечь инвесторов, процент их награды должен быть больше, чем по банковским вкладам.

Поскольку процедура проверки заемщика на сайтах упрощена, возникает более высокий риск невозврата кредитов. Это также влечет за собой увеличение ставок.

Безопасность вкладов обеспечивают сами сервисы, стараясь получить максимальную информацию о клиентах, однако лазейки остаются, а правовая система никак не контролирует этот вид финансовых отношений.

А если не возвращать кредит? Тогда к вам придут коллекторы, причем это будет сделано намного быстрее, чем в случае взятия кредита в банке. Все сервисы равноправного кредитования сотрудничают с коллекторскими агентствами, специализирующимися на взыскании долгов с физических лиц. К примеру, на Loanberry коллекторов привлекает сам сервис. В случае невозможности взыскания на досудебной стадии сделка доходит до судебного разбирательства.

Кстати, при поиске информации мы наткнулись на полное отсутствие отзывов о подобной деятельности и порталах, на которых могут регистрироваться заемщики и инвесторы. Некоторые отрицательные отзывы можно найти на сайте общественной организации активных инвесторов «Профита». Также существует очень негативный блог одного джентльмена, которого, кстати, в сети тоже считают нечистым на руку.

Будущее P2P-кредитования

Центробанк России в июне 2015 года выпустил пресс-релиз, в котором говорилось о том, что с июля ЦБ начинает мониторить деятельность проектов P2P-кредитования для углубленного изучения происходящих на рынке процессов и подготовки предложений по регулированию данного сегмента финансовых услуг. Решение о проведении сбора и анализа данных принято по итогам ряда совещаний с основными участниками рынка P2P-кредитования. Планируется, что обобщенные результаты мониторинга будут публиковаться на сайте Банка России ежегодно.

Согласно прогнозам специалистов, основанным на росте популярности P2P-кредитования в западных странах, в ближайшее будущее в мире, в том числе и России, произойдет значительное снижение доли банков на рынке подобных услуг.

Автор: Алина Саратова © SmartBabr НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 5243 09.04.2016, 13:35 19

URL: <https://babr24.com/?ADE=270549> Bytes: 10329 / 9919 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Алина**

Саратова.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)