



نیما نامداری

معاون توسعه و نوآوری شرکت ارتباط فردا

n.namdari@gmail.com

بررسی مزایا، میزان رشد در دنیا و دغدغه‌های پلتفرم‌های وام‌دهی  
فردبه‌فرد

## تبدیل رقابت به فرصت

با توجه به شرایط اقتصادی کشور حتی اگر زمینه قانونی فعالیت پلتفرم‌های وام‌دهی  
فردبه‌فرد در ایران ایجاد شود، بعید است فعلا کسی انگیزه اقتصادی کافی برای ایجاد  
آنها را داشته باشد

از ۱۵ هزار تا ۳۵۰ هزار دلار وام با بازپرداخت از ۳۶ تا ۶۰ ماه ارائه می‌دهد. نرخ بهره وام‌ها متناسب با وضعیت اعتباری وام‌گیرنده و نوع و شرایط وام از ۵ تا ۳۱ درصد متغیر است. درآمد لندینگ کلاب از محل یک درصد اقساط وام‌هاست که از وام‌دهنده می‌گیرد و نیز یک تا پنج درصد مبلغ وام است که همان ابتدا از وام‌گیرنده دریافت می‌کند. همچنین وام‌گیرنده در صورت تاخیر در پرداخت اقساط تا ۱۵ روز معادل ۱۵ دلار و بیشتر از این مدت با شرایطی تا پنج درصد قسط را به‌عنوان جریمه باید بپردازد. لندینگ کلاب تا پایان سال ۲۰۱۸ مجموعاً حدود ۲۵ میلیارد دلار وام اعطا کرده است.

باید توجه داشت که رفتار رگولاتورها در کشورهای مختلف با پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد متفاوت است. در برخی کشورها به دلیل نگرانی از تخلف زیاد و نکول بالا، این پلتفرم‌ها محدود یا بعضاً ممنوع شده‌اند. حتی در برخی ایالت‌های آمریکا نظیر کارولینای شمالی، آیووا و نیومکزیکو فعالیت پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد کلاً ممنوع است.

### دغدغه اصلی پلتفرم‌های وام‌دهی

مسئله اصلی این پلتفرم‌ها نسبت به وام‌های برگشت‌نشده است؛ یعنی اگر وامی برگشت نشود، معمولاً پلتفرم مسئولیتی در قبال آن نداشته و زیان کلاً متوجه وام‌دهنده است. به همین دلیل طبیعی است که اگر فعالیت یک پلتفرم بر اساس الگوریتم اعتبارسنجی ضعیف یا حیثان کلاهبردارانه باشد، می‌تواند زیان قابل توجهی را متوجه تعداد زیادی از وام‌دهندگان خرد کرده و در درستی قضایی جدی برای یک کشور یا ایالت ایجاد کند.

برخی از این پلتفرم‌ها رفتار یک کاربر در شبکه‌های اجتماعی را به‌عنوان یک پارامتر اعتبارسنجی در نظر می‌گیرند؛ مثلاً تعداد و تنوع و الگوی پست‌ها و لایک‌ها و توییت‌ها و... در قالب یک الگوریتم پیچیده به‌عنوان نشانه‌هایی از اعتبار دیجیتال فرد در نظر گرفته می‌شود. این شیوه‌ها اگر چه نوارانه هستند و فرصت‌های جدیدی خلق می‌کنند، اما می‌توانند اشکالات و خطاهایی هم داشته باشند. به همین دلیل نظارت بر این پلتفرم‌ها اهمیت دارد. البته برخلاف برخی نگرانی‌ها به دلیل اینکه این شیوه وام‌دهی بر اساس نقل و انتقال قطعی پول درون شبکه بانکی انجام می‌شود، دغدغه‌چندانی از بابت خلق پول در این پلتفرم‌ها وجود ندارد.

یک مطالعه که در اروپا انجام شده، نشان می‌دهد نرخ عدم برگشت وام‌ها (Default rate) در پلتفرم‌هایی که وثیقه می‌گیرند، نزدیک به صفر است و در مابقی برای وام‌های اشخاص حقیقی بین دو تا سه درصد و برای وام‌های کسب و کارها حدود سه تا چهار درصد است. این نرخ تقریباً مشابه نرخ عدم برگشت وام در بانک‌ها در وام‌های مشابه است؛ در حالی که هم فرایند وام‌دهی پلتفرم‌ها سریع‌تر و سهل‌تر است و هم عموماً نرخ بهره و کارمزد آنها کمتر است.

### بازار روبه‌رشد وام‌های P2P

به‌هر حال بازار پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد به‌سرعت در حال گسترش است. بر اساس پیش‌بینی Transparency Market Research بازار جهانی این کسب و کار با رشد متوسط سالانه ۴۸/۲ درصد از سال ۲۰۱۶ تا سال ۲۰۲۴ به ۸۹۷ میلیارد دلار خواهد رسید. بخش مهمی از این رشد به توسعه فناوری داده

بانک‌ها انحصار وام‌دهی را در دنیا از دست داده‌اند. به‌خصوص پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۷ و تنگنای مالی گریبان‌گیر بانک‌ها و موسسات مالی اعتباری که باعث شد بسیاری از آنها با کمبود منابع روبه‌رو شوند و از پرداخت وام‌های خرد سر باز زنند؛ به این ترتیب پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد (P2P Lending) فضای جدیدی برای رشد و فعالیت پیدا کردند.

پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد، واسطه میان وام‌دهنده و وام‌گیرنده می‌شوند و با تسهیل ارتباط میان این دو طرف و اجرای فرایندهای اعتبارسنجی کمک می‌کنند تا فردی که توانایی ارائه وام‌های خرد دارد، با فردی که نیاز به وام خرد دارد به هم متصل شده و بر اساس یک شرایط مشخص با هم توافق کرده و وام داده شود. طبعاً با توجه به خرد بودن مبالغ وام در این پلتفرم‌ها مشتریان این پلتفرم‌ها کسب و کارهای کوچک و اشخاص حقیقی هستند. پلتفرم‌های وام‌دهی جمعی و وام‌دهی اجتماعی هم از دیگر انواع وام‌دهی فردبه‌فرد هستند که همگی در زمره استارت‌آپ‌های فین‌تک قرار می‌گیرند.

### مزیت‌های پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد نسبت به بانک‌ها

۱. فرایندهای بررسی درخواست و اعطای وام در پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد بسیار ساده‌تر و سریع‌تر از بانک‌هاست؛ زیرا بور و کراسی کمتری دارند و پیچیدگی‌های اجرایی و اداری آنها نیز کمتر است.

۲. معمولاً بانک‌ها در اعطای وام سخت‌گیر هستند و افراد کمتری از فیلتر اعتبارسنجی آنها عبور می‌کنند. مثلاً افرادی که سابقه مالی محدود دارند؛ نظیر مهاجران، دانشجویان جوان و زنان یا کسانی که به‌تازگی فعالیت بانکی را آغاز کرده‌اند، معمولاً مشمول اعتباردهی قرار نمی‌گیرند. یا افرادی که سابقه اعتباری آنها مخدوش و به دلیل اشتباهاتی سقف اعتباری آنها محدود شده هم عموماً نمی‌توانند از بانک‌ها وام بگیرند.

۳. بانک‌ها معمولاً برای افرادی که شرایط خاص دارند، استثنا قائل نمی‌شوند؛ چون روال‌های آنها برای اکثریت جامعه و الگوهای متعارف طراحی شده است. اما پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد این امکان را به وام‌دهنده می‌دهند که بر وفاقیل و مشخصات تک‌تک متقاضیان وام را مشاهده کرده و متناسب با شرایط آنها تصمیم بگیرند. در این حالت تحلیل ریسک و تصمیم‌گیری در این خصوص به وام‌دهنده واگذار شده و به همین دلیل برای شرایط خاص و غیرمتعارف امکان مذاکره و بررسی موردی را فراهم می‌آورد. مثلاً فرض کنید فردی که سابقه زندان دارد و به همین دلیل از دریافت هرگونه وامی محروم شده، ممکن است بتواند یک وام‌دهنده را متقاعد کند که به او وام بدهد.

پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد معمولاً وام‌های بدون وثیقه ارائه می‌دهند. یعنی وام‌هایی که می‌دهند بر اساس سابقه اعتباری فرد است. پس فرایند اعتبارسنجی در آنها بسیار مهم است. البته برخی پلتفرم‌ها وام‌های مبتنی بر وثیقه هم ارائه می‌دهند که عموماً وثایقی نظیر ساعت مچی، آثار هنری، جواهرات و... را به‌عنوان وثیقه به امانت می‌گیرند.

لندینگ کلاب (Lending Club) از معروف‌ترین پلتفرم‌های وام‌دهی فردبه‌فرد در دنیاست که به اشخاص حقیقی از یک‌هزار تا ۳۵ هزار دلار و به کسب و کارها

### معرفی شرکت TMR

TMR یک شرکت تحقیقی و تجزیه و تحلیل در خصوص بازار جهانی است که در هند و ایالات متحده دفتر دارد. این شرکت در سال ۲۰۱۱ تأسیس شد و در سال ۲۰۱۳ به عنوان یک شرکت خصوصی در هند به ثبت رسید.

### هزینه بالای رسیدگی به چک‌های برگشتی

هزینه بالای دادرسی چک برگشتی یکی از دلایل عدم مراجعه افراد به قوه قضائیه است. به محض اقامه دعوا برای تشکیل دادگاه بدوی از فرد ۲/۵ درصد مبلغ چک دریافت می‌شود. با توجه به اینکه افراد در کسب و کار خود فعالیت دارند، به‌طور متوسطی تمایلی به مراجعه در دفعات متعدد به دادگاه را نداشته، به همین خاطر نزد وکیل دادگستری رفته و او نیز حداقل بین ۶ الی ۱۰ درصد مبلغ چک حق الوکاله از فرد دریافت می‌کند. تا همین جا حدود ۱۲ درصد هزینه مستقیم چک برگشتی برای دارنده چک برگشتی بوده است.

### رشد وام‌دهی فردیه فرد در چین

در سال ۲۰۱۶، سه هزار و ۳۸۳ پلتفرم وام‌دهی در چین فعال بود که تراکنش‌های ماهیانه‌شان به ۱۳۰ میلیارد رنمینبی رسید. رابین هوی هانگ، استاد حقوق دانشگاه هنگ کنگ، افزایش وام‌های فردیه فرد در چین را به این سه عامل نسبت می‌دهد: افزایش ۵۶ درصدی نفوذ اینترنت، عرضه گسترده منابع موجود از سمت سرمایه‌گذاران و نیاز مالی شرکت‌های کوچک و متوسط که سیستم بانکی موجود نمی‌تواند آنها را راضی نگه دارد.

نباشد. هم‌اکنون بانک‌ها عملاً سودی بالاتر از همین نرخ تورم به سپرده‌گذاران می‌دهند، طبعاً وام‌دهندگان ترجیح می‌دهند پول خود را به بانک بدهند که هم سود بیشتری دارد و هم سریع‌تر قابل برداشت است تا اینکه آن را به یک وام تبدیل کنند که هم باید سودی کمتر از نرخ بهره بانک‌ها داشته باشد و هم مدت‌ها از اختیار وام‌دهنده خارج شده و ممکن است در نوسان‌های اقتصادی (به‌خصوص در بازارهای جایگزین نظیر ارز و طلا و بورس) ارزش واقعی خود را از دست بدهد.

در عین حال نیاز به تامین مالی خرد در کشور بسیار جدی است. هم‌اکنون بانک‌ها به ندرت وام خرد می‌دهند. حتی وام‌های معمولی نظیر وام ازدواج و خرید لوازم خانگی و... به حداقل رسیده است. ضمن اینکه کارت اعتباری هم در کشور وجود ندارد. طبیعتاً است‌بخش مهمی از مردم راهی برای تامین مالی خرد نداشته و صرفاً از طریق صندوق‌های قرض الحسنه یا صندوق‌های خانگی یا وام‌های غیررسمی از آشنایان و نزدیکان می‌توانند نیازهای خود را برطرف کنند. پس نیاز به تامین مالی خرد وجود دارد.

آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد در شهریورماه ۱۳۹۷ در کل کشور حدود ۱/۴ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۱۵۶ هزار میلیارد ریال برگشت خورده که حدود ۱۴ درصد تعداد کل چک‌ها ارزشی معادل تقریباً ۱۷ درصد مبلغ کل چک‌ها داشته است. یعنی به‌طور متوسط هر چک برگشتی در حدود ۱۱ میلیون تومان ارزش داشته و از هر هفت چک صادر شده، یک چک برگشت می‌خورد. این اعداد به‌وضوح نشان دهنده همان نیاز به تامین مالی خرد است. بسیاری از این چک‌ها که با مبالغ اندکی برگشت می‌خورند، ناشی از ناتوانی یک شخص یا یک کسب و کار در تامین نقدینگی مورد نیاز از بازار رسمی (بانک‌ها) و غیررسمی (خانواده و دوستان صندوق‌های قرض الحسنه و...) است. اما همان‌طور که اشاره شد، با توجه به شرایط اقتصادی مملکت حتی اگر زمینه قانونی فعالیت این پلتفرم‌ها در ایران ایجاد شود (که احتمالش با قضایای اخیر موسسات اعتباری غیرمجاز نزدیک به صفر است) بعید است فعال‌کننده‌های اقتصادی کافی برای ایجاد آنها را داشته باشد.

باز می‌گردد. توسعه قابلیت‌های پردازش داده و نیز توسعه ارتباطات مبتنی بر API میان سامانه‌های مختلف به بهبود اعتبارسنجی و تنوع منابع اطلاعاتی برای سنجش اعتبار کمک خواهد کرد و با افزایش دقت و صحت شیوه‌های اعتبارسنجی، مهم‌ترین ریسک این پلتفرم‌ها کاهش خواهد یافت. در عین حال اقبال دانشجویان (که باید برای دانشگاه و کالج شهریه بدهند) و نیز کسب و کارهای خانگی و کارآفرینان جوان به این پلتفرم‌ها؛ به‌خصوص در چین و هند نقش مهمی در رشد بازار آنها دارد.

طبیعتاً است متناسب با رشد این بازار، جذب سرمایه توسط استارت‌آپ‌های وام‌دهی فردیه فرد هم افزایش یافته است. از سال ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸ در حدود ۱۱۲۸ قرارداد سرمایه‌گذاری در این حوزه منعقد شده که مجموعاً ۳۳/۵ میلیارد دلار سرمایه را جذب این حوزه کرده است. بخشی از این سرمایه‌گذاری روی پلتفرم‌های وام‌دهی فردیه فرد توسط خود بانک‌ها انجام می‌شود. برخی بانک‌ها با سرمایه‌گذاری روی این پلتفرم‌ها از توانایی آنها برای وام‌دهی ارزان و خرد استفاده می‌کنند و به‌نوعی تهدید رقابت با آنها را به فرصت بدل می‌کنند. مثلاً بانک آمریکایی سافت‌بانک (SoftBank) در سال ۲۰۱۵ حدود یک میلیارد دلار روی پلتفرم وام‌دهی سوفی (SoFi) سرمایه‌گذاری کرد. این سرمایه‌گذاری در راستای افزودن خدمات وام مسکن و وام‌های شخصی به خدمات سوفی مورد استفاده قرار گرفت.

بازار چین یکی از مهم‌ترین حوزه‌های فعالیت وام‌دهی فردیه فرد است. دولت چین اخیراً ضوابط مشخصی برای این حوزه تدوین و ابلاغ کرده و یک پنجم کل سرمایه‌گذاری جهانی در این صنعت جذب فین‌تک‌های آسیای شرقی شده که عمدتاً بازار چین را هدف گرفته‌اند.

### در ایران انگیزه اقتصادی وجود ندارد

در ایران اما هنوز کار مهمی در این زمینه انجام نشده و شرایط اقتصادی فعلی مملکت مانع ایجاد پلتفرم‌های وام‌دهی فردیه فرد است. وقتی نرخ تورم بالاست؛ یعنی قیمت پول بالاست؛ بنابراین طبیعتاً است وام‌دهی زیر این نرخ منطقی

