



Študentská vedecká aktivita

Prehľad trhu interpersonálnych pôžičiek a porovnanie s tradičnými bankovými produktmi

Anton Čorňák

Sekcia: Financie, bankovníctvo a investovanie

Konzultant: doc. Ing. Peter Džupka, PhD.

Banská Bystrica
2017

Obsah

ÚVOD	2
1. VZNIK INTERPERSONÁLNYCH PÔŽIČIEK.....	3
2. ŠTATISTIKY PEER-TO-PEER LENDINGU	5
3. ANALÝZA VYBRANÝCH P2P PLATFORIEM.....	6
3.1. LENDING CLUB.....	6
3.1. BONDORA	7
3.1. ŽLTÝ MELÓN.....	8
4. POROVNANIE INTERPERSONÁLNYCH PÔŽIČIEK A BANKOVÝCH PRODUKTOV NA SLOVENSKU	9
4.1. POROVNANIE Z POHĽADU INVESTORA.....	9
4.1. POROVNANIE Z POHĽADU DLŽNÍKA.....	9
ZÁVER	11
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	12
PRÍLOHY	13

Úvod

Financie sú nepopierateľnou súčasťou života ľudí. Či už ide o nedostatok finančných prostriedkov, ktorý sa rieši prostredníctvom úverov a pôžičiek, alebo o prebytok finančných prostriedkov, ktorý vytvára príležitosti pre ich investovanie a zhodnotenie.

Od počiatku novodobého bankovníctva, ktoré siaha hlboko do stredovekých dejín ľudstva, až po súčasnosť, tieto funkcie zastrešujú banky – poskytujú rôzne typy pôžičiek a na druhej strane bankového portfólia sú bežné, respektíve sporiace, či termínované účty.

Avšak banková kríza na začiatku 21. storočia a s ňou spojená nedôvera v banky vytvorila príležitosti pre vznik alternatívnych metód financovania, akým je peer-to-peer lending, alebo inak povedané, interpersonálne pôžičky. Ich vývoj začal v roku 2005, kedy bola vo Veľkej Británii založená prvá platforma s názvom Zopa.

Odvtedy, o 12 rokov neskôr, narástol tento trh do obrovských rozmerov a v súčasnej dobe vytvára vážnu konkurenciu pre tradičné bankové produkty. Dôkazom je neustály nárast objemu finančných prostriedkov v peer-to-peer lendingových platformách, ako aj rastúci počet účastníkov a dlžníkov.

Pôvodný koncept peer-to-peer lendingu, podľa ktorého si medzi sebou požičiavajú ľudia výhradne bez prítomnosti bánk a iných inštitúcií, sa rozrástol a v súčasnosti sa do tohto procesu zapájajú aj banky, správcovské spoločnosti, či hedgeové fondy vo forme investorov.

Prvá časť práce sa venuje stručnej histórii a vývoju interpersonálnych pôžičiek, nasleduje krátka analýza P2P lendingových platforiem (Lending Club – USA, Bondora – Estónsko a Žltý melón – Slovensko) a záverečná časť bude porovnávať produkty Žltého melóna s tradičnými bankovými produktmi z pohľadu dlžníka, ale aj z pohľadu investora.

1. Vznik interpersonálnych pôžičiek

Za vznikom peer-to-peer lendingu stojí kolaps finančného systému v roku 2008, ktorý do značnej miery narušil dôveru verejnosti voči tradičným sprostredkovateľom finančného systému – regulovaným bankám. Mainstreamové finančné inštitúcie nechali po kríze milióny dlžníkov niest' mimoriadne dlhové zaťaženie, čo spôsobilo, že fyzické osoby a malé a stredné podniky mali problémy s bonitou, a tým pádom mali značne sťažený prístup k novým úverom kvôli zlému ratingu.

Myšlienka úverov, ktoré by nepochádzali od bežných bánk, sa stala politickou výzvou záujemcov o reformu finančného systému, ktorí požadovali, aby banky lepšie slúžili záujmom spotrebiteľov.

Peer-to-peer ponúka možnosti poskytovania pôžičiek, pri ktorých dochádza k obídeniu bánk a v podstate celého tradičného procesu požičiavania peňazí. Hoci je výška objemu poskytnutých peňazí prostredníctvom peer-to-peer lendingu stále nižšia ako objem poskytnutých úverov v rámci tradičných bánk, tento druh požičiavania neustále rastie a rastie nezanedbateľne vysokým tempom.

Peer-to-peer lending začal ako relatívne jednoduchý systém pre uľahčovanie pôžičiek medzi jednotlivcami on-line, avšak od tej doby sa rozrástol do komplexného ekosystému technológií, inštitúcií a dopĺňujúcich start-upov.

Pôvodne bolo peer-to-peer požičiavanie peňazí určené najmä pre drobných investorov, ktorí dotovali pôžičky pre jednotlivcov. Avšak tento systém sa vyvinul do takých rozmerov, že v súčasnosti väčšinu peer-to-peer úverov nakupujú veľkí investori, ako sú banky, hedgeové fondy a správcovské spoločnosti.

Vstup týchto investorov spôsobil, že na trhu sa objavilo množstvo start-upov a iných aktérov zameraných na poradenstvo, vykonávanie analýz peer-to-peer lendingu a automatizáciu investičného procesu.

Odstránenie bánk z procesu požičiavania a investovania taktiež otvorilo cestu mnohým sprostredkovateľom, ktorí však nepodliehajú tak prísny reguláciám, ako banky. Práve z toho dôvodu silnejú hlasy, volajúce po zvýšenej regulácii alternatívneho trhu spotrebiteľských úverov, po zosilnenom monitorovaní presnosti údajov, po kontrolách dodržiavania zákonov, po potrebe informovanosti spotrebiteľa a po väčšej transparentnosti.

Na rozdiel od iných foriem on-line pôžičiek sa však peer-to-peer lendingové platformy typicky spoliehajú na bežné, mainstreamové údaje o úveroch v procese schvaľovania žiadostí o úver, na základe ktorých dlžníkovi priradia rating a podľa ratingu mu bude udelená úroková sadzba buď automaticky alebo v trhovom procese v rámci interakcie medzi dlžníkmi a investormi. V tomto procese finálne atribúty pôžičky ovplyvní niekoľko investorov.

Peer-to-peer (P2P) lendingové platformy sú on-line platformy pracujúce na princípe aukcií, na ktorých sa stretávajú dlžníci, ktorí žiadajú o pôžičky, a súkromní veritelia, ktorí majú záujem tieto pôžičky financovať.

Prvá on-line peer-to-peer lendingová platforma vznikla v roku 2005 a v súčasnej dobe sa ich počet neustále zvyšuje. K dispozícii je celý rad P2P lendingových platforiem, z ktorých najväčšie a najvýznamnejšie sa nachádzajú v Spojenom kráľovstve (Zopa), Nemecku (Smava) a Spojených štátoch amerických (Lending Club, Prosper). Zaujímavosťou je, že pomerne veľký počet P2P platforiem sa nachádza aj v pobaltských štátoch – v Litve, Lotyšsku a Estónsku.

P2P pôžičiek platformy výrazne líšia typom a prístupom k úverom. Niektoré platformy priamo spájajú dlžníkov s veriteľmi, iné zasa využívajú na stretnutie ponuky a dopytu tretie strany, teda sprostredkovateľov.

Niektoré P2P platformy umožňujú veriteľom zasahovať do úrokovej sadzby, iné nastavujú úrokovú sadzbu na základe historickej výkonnosti a kreditného ratingu dlžníka. Niektoré platformy majú charitatívne znaky, na druhej strane sú platformy zameraná výhradne na zisk. Sociálne orientované stránky majú tendenciu podporovať rozvoj mikropodnikov v rozvojových krajinách. Ziskovo orientované platformy majú naopak tendenciu sústrediť sa na nezabezpečené spotrebiteľské pôžičky jednotlivcom, ktorí buď nechcú používať tradičné, mainstreamové úverové produkty, alebo k nim nemajú prístup.

Z väčšej časti fungujú on-line P2P platformy na základe dôvery medzi ľuďmi, ktorí sa stretli len v kyberpriestore. Dlžníci o sebe zdieľajú informácie, a to ako osobné, tak aj finančné, na základe ktorých sa veritelia rozhodujú, či vložia svoje voľné finančné prostriedky práve do ich úveru.

Na každý úver je upísaných viac jednotlivých veriteľov. Ich počet sa môže líšiť, pretože každý investor môže investovať ľubovoľnú čiastku, ktorá má väčšinou len dolný limit. Cieľom je, samozrejme, vyzbierať plnú sumu, ktorú požaduje dlžník.

2. Štatistiky peer-to-peer lendingu

Hoci je na trhu forma P2P lendingu pomerne krátko, rozvíja sa neuveriteľne rýchlym tempom. Kým v roku 2014 hodnota transakcií prostredníctvom P2P lendingových platforiem dosahovala 9,5 miliardy dolárov, v roku 2015 to bolo takmer 27 miliárd a v roku 2016 takmer 57 miliárd dolárov. Podľa predikcie portálu statista.com sa očakáva, že v roku 2020 bude tento objem takmer trojnásobný a hodnota transakcií vykonaných prostredníctvom P2P lendingových platforiem dosiahne 148 miliárd dolárov. Tento vývoj je zobrazený v Prílohe A.

Najväčší prírastok peňažných prostriedkov zúčastňujúcich sa procesu peer-to-peer lendingu je v roku 2016 a čistý ročný prírastok potom následne klesá, hoci kumulatívny počet stúpa aj naďalej. Môžeme sa len domnievať, či bude tento trend spôsobený nezáujmom zo strany investorov, nezáujmom zo strany dlžníkov alebo inými faktormi.

Podobný je aj nárast v počte investorov a dlžníkov, teda ľudí, ktorí sú akokoľvek zapojení do procesu P2P lendingu. Kým v roku 2014 bol ich počet 343 miliónov, v roku 2015 sa zvýšil na 366 miliónov a v minulom roku sa priblížil k hranici 400 miliónov. Predikcia na rok 2020 predpovedá počet užívateľov P2P lendingu 492 miliónov.

Výber peer-to-peer lendingových platforiem bol uskutočnený na základe otvorenosti jednotlivých platforiem a ich ochoty zverejňovať štatistické údaje. V tomto smere vedie fínska Bondora a Lending Club zo Spojených štátov. Otvorenosť zastáva aj prvá slovenská peer-to-peer platforma Žltý melón, ktorá sa taktiež stala predmetom tejto analýzy.

3. Analýza vybraných P2P platforiem

3.1. Lending Club

Ide o najväčšiu peer-to-peer lendingovú platformu v rámci objemu poskytnutých pôžičiek na svete. Lending Club pôsobí v USA, sídlo má v Kalifornii. V súčasnosti pre túto platformu pracuje približne tisícka zamestnancov.

Ako vyplýva z prílohy B, spoločnosť od svojho vzniku v roku 2006 dosiahla celkový objem pôžičiek 22,66 miliardy dolárov, čo predstavuje približne 21 miliárd eur. 31. decembra 2015 spoločnosť vykázala objem poskytnutých pôžičiek 15,88 miliardy dolárov. To znamená, že za 11 mesiacov roku 2016 sa objem požičaných finančných prostriedkov zvýšil o takmer 7 miliárd dolárov.

Lending Club poskytuje nekryté osobné pôžičky vo výške od 1.000 do 40.000 dolárov so štandardnou dĺžkou úveru 3 roky a pôžičky pre podnikateľov od 5.000 dolárov do 300.000 dolárov. Pôžičky pre podnikateľov do 100.000 dolárov nevyžadujú zabezpečenie kolaterálom.

V apríli 2015 spoločnosť rozšírila portfólio o pôžičky na automobily a hypotéky. Lending Club tiež oznámil partnerstvo s technologickým gigantom Google s cieľom rozšíriť portfólio úverových produktov aj pre malých a stredných podnikateľov, ktorí využívajú služby spoločnosti Google.

Lending Club bol prvou P2P službou, ktorá registrovala svoje úvery ako cenné papiere v americkej Securities and Exchange Commission (Komisia pre cenné papiere v Spojených štátoch) a ponúkla ich na obchodovanie na sekundárnom trhu.

Spoločnosť Lending Club na svojich internetových stránkach zverejnila kompletnú históriu úverov a pôžičiek. Lending Club patrí medzi najväčšie peer-to-peer lendingové platformy, čo znamená, že kompletná história pôžičiek obsahuje obrovské množstvo dát. Na uľahčenie ich analýzy vzniklo na internete niekoľko portálov, ako napríklad NSRP Platform, ktoré sa venujú práve spracovaniu dát Lending Clubu, prípadne jeho porovnaniu s konkurenčnou americkou peer-to-peer lendingovou platformou Prosper.

Hranicu 100 miliónov dolárov spoločnosť prekročila v prvom kvartáli roku 2010, pričom zmena oproti predchádzajúcemu obdobiu dosiahla 23,5 milióna dolárov. Ďalším míľnikom spoločnosti bolo dosiahnutie objemu pôžičiek v hodnote jednej miliardy dolárov v poslednom

kvartáli roku 2012. Najnovšie dáta ukazujú, že priemerný objem pôžičiek sa zvýšil takmer o polovicu.

Zo zverejnených údajov môžeme vyčítať, že prírastok objemu pôžičiek, rovnako aj prírastok počtu pôžičiek sa zvyšoval exponenciálne až do prvého kvartálu roku 2016 vrátane. V druhom kvartáli nastal pomerne prudký pokles kvartálového prírastku objemu pôžičiek. Tento vývoj korešponduje s predpoveďou vývoja celosvetového peer-to-peer lendingového trhu.

Jedným z dôvodov tohto poklesu môže byť pokles dôvery investorov a dlžníkov v spoločnosť po odvolaní bývalého výkonného riaditeľa Renauda Laplanchea, ktorý bol zakladateľom Lending Clubu. Následkom toho akcie spoločnosti klesli o 35 % a Lending Club stratil takmer 950 miliónov dolárov z trhovej hodnoty.

3.1. Bondora

Bondora je estónska peer-to-peer lendingová platforma, ktorá poskytuje pôžičky v Estónsku, od roku 2013 aj vo Fínsku a Španielsku a v rokoch 2013 – 2015 aj na Slovensku. Investori celkovo investovali do Bondory 70 miliónov eur a získali v súčte 15 miliónov na úrokoch. Služba pre investorov poskytuje vlastné webové rozhranie a možnosť automatického investovania.

V prípade, že sa investor rozhodne predat' svoju investíciu, má možnosť tak spraviť na sekundárnom trhu. Default v roku 2015 podľa ratingu: AA 0,3 %, HR 33 %. Od 05. januára 2015 Bondora neposkytuje na Slovensku nové pôžičky kvôli extrémne vysokému defaultu, avšak investovanie zo Slovenska je možné aj naďalej.

Bondora, podobne ako Lending Club, poskytuje investorom, dlžníkom a analytikom celú históriu pôžičiek od svojho vzniku. Napriek tomu boli údaje o kumulatívnom objeme poskytnutých pôžičiek z obdobia pred tretím kvartálom roku 2013 k dispozícii len vo forme grafu a konkrétne číselné údaje chýbali. Najnovšie údaje pochádzajú zo septembra roku 2015, ktoré hodnotia tretí kvartál. Vývoj je zaznamenaný v Prílohe C.

Z dostupných údajov môžeme vyčítať, že počet zákazníkov Bondory rástol stabilne, hoci z grafu môžeme vyčítať isté výkyvy pri čistom kvartálovom prírastku počtu zákazníkov. Tieto výkyvy môžu byť spôsobené vstupom, respektíve výstupom z nových trhov.

Pri pohľade na objem pôžičiek tiež môžeme povedať, že rástli stabilne, avšak v roku 2015 môžeme pozorovať miernu stratu dynamiky rastu, čo opäť môže byť spôsobené vystúpením zo slovenského trhu.

3.1. Žltý melón

Žltý melón pôsobí na Slovensku od roku 2012. Spoločnosť od začiatku svojho vzniku realizovala pôžičky v celkovej hodnote len o niečo viac ako 5 miliónov eur, ako je vidieť v Prílohe D. Avšak celkový objem žiadostí o pôžičku v tomto roku presiahol 100 miliónov eur, čo môže značiť, že na slovenskom trhu nie je dostatok investorov, ktorí by boli ochotní investovať do takéhoto finančného produktu.

Na Slovensku si dlžníci podľa štatistických údajov Žltého melóna požičiavajú navyše na rekonštrukciu a bývanie (35,7 %) a na refinancovanie a splatenie iných úverov a kreditných kariet (31,8 %). Najčastejšia doba splatnosti úverov poskytnutých prostredníctvom platformy Žltý melón je 25 – 36 mesiacov (68,4 %) a nasledujú pôžičky so splatnosťou od 1 do 2 rokov (16,7 %). Žltý melón žiadateľom o pôžičky prideluje rating od A až po HR. Najčastejší dosiahnutý rating je B a C (oba po 33,6 %).

Spoločnosť funguje aj v Českej republike, avšak dosahuje v nej len zanedbateľný objem pôžičiek.

Žltý melón rozdeľuje dlžníkov do štandardných kategórií AA, A, B, C, D, D-. Rating HR (high risk) získavajú žiadatelia, ktorí nesplnili podmienky pre získanie štandardnej pôžičky. Ratingom H, P a T1, T2, T3 sú označené takzvané „cashfree“ pôžičky.

Pôžičky označené ratingom H a P vznikli v spolupráci s developermi a sú určené na financovanie prvej splátky kúpnej ceny bytu v novostavbe. Výhodou CashFree investície je ručenie garanciou developera a samostatnou nehnuteľnosťou. Ratingom T sú označené pôžičky „CashFree Nákup“. Nákupy označené CashFree sa dajú považovať za bezpečné a počas posledných 24 mesiacov dosiahli nulový default.

Nulový default dosiahla aj najlepšia ratingová skupina AA, pričom výnos z investícií do týchto pôžičiek predstavuje 6,72 %. Najhoršia štandardná ratingová skupina dosiahla za posledných 24 mesiacov rating 8,06 % a výnos 15,37 %. Ako nevýhodné sa javí investovanie do vysokorizikovej ratingovej skupiny HR, ktorá dosiahla výnos 14,62 % a podiel zlyhaných úverov až 19,89 %. Celkovo Žltý melón za posledných 24 mesiacov dosiahol slušnú mieru defaultu 1,75 % a výnos 10,13 %.

4. Porovnanie interpersonálnych pôžičiek a bankových produktov na Slovensku

4.1. Porovnanie z pohľadu investora

Ako vyplýva z Prílohy E, podľa výkonnosti jednotlivých investičných produktov sa na prvom mieste umiestnila Tatra banka s Americkým akciovým fondom, ktorý dosahuje zďaleka najvyššie zhodnotenie investície oproti porovnávaným alternatívam. Plusom je aj relatívne nízka investícia od 150 eur. Na druhom mieste skončila Slovenská sporiteľňa a jej Fond maximalizovaných výnosov. Nevýhodou tohto produktu je vysoká minimálna investícia od 500 eur. Na treťom mieste sa umiestnil Žltý melón, ktorý vykazuje najstabilnejšiu priemernú úrokovú sadzbu a umožňuje investovať od 25 eur. Na poslednom mieste skončila VÚB banka, ktorej Vyvážený rastový fond dosahuje najnižšiu dlhodobú výkonnosť.

Samozrejme, toto poradie sa môže meniť podľa individuálnych očakávaní a zamerania investora. Bankové investičné produkty sú vhodné pre investorov, ktorí nemajú záujem starať sa o svoje financie priamo. Naopak, Žltý melón ponúka investorom možnosť individuálne sa rozhodnúť a analyzovať, do ktorých pôžičiek je najlepšie vložiť investície a ako najlepšie diverzifikovať riziko. Investori si tak sami vytvárajú portfólio a stratégiu. To znamená, že investor môže reálne dosiahnuť vyššie zhodnotenie, ako je priemerná úroková sadzba platformy. Žltý melón ponúka možnosť aj automatického investovania na základe preddefinovaných parametrov. V prospech Žltého melóna hovoria aj nízke poplatky, ktorým reálne nedokáže konkurovať žiadna banka. Najbližšie k poplatkovej politike Žltého melóna má Tatra banka.

4.1. Porovnanie z pohľadu dlžníka

V prvom prípade sú parametre pôžičky nasledovné: suma 10.000 eur so splatnosťou 5 rokov (60 mesiacov). Tieto parametre boli vybraté účelovo pre čo najlepšie porovnanie všetkých alternatív – úverový strop žiadateľov o pôžičku cez Žltý melón je 10.000 eur a maximálna doba splatnosti práve 5 rokov. Vo všetkých prípadoch bol zvolený produkt „bezúčelová pôžička“.

Z porovnania, ako je vidieť v Prílohe F, má najlepšiu ponuku prekvapivo Tatra banka, ktorá pri daných parametroch ponúka mesačnú splátku vo výške 193,24 eur. Celková splatená suma je 11.794,40 eur pri ročnej percentuálnej miere nákladov 7,04 percenta. Nasleduje Žltý melón s RPMN 8,33 %, nebanková spoločnosť Cetelem a banka Slovenská sporiteľňa. Naopak, výrazne zaostáva VÚB banka s RPMN 11,88 %. Jej klient teda preplatí úver až o 3.066,40 eur.

Je však potrebné poznamenať, že vo všetkých prípadoch ide o najnižšiu možnú úrokovú mieru určenú predovšetkým pre bonitných klientov, ktorí majú najlepšie predpoklady pre schopnosť splácať úver. Klienti s menším ratingom majú častokrát vyššie úrokové sadzby, čo sa výrazne premietne do celkovej splatenej sumy.

V druhom príklade ide o krátkodobý spotrebný úver vo výške 500 eur so splatnosťou 13 mesiacov. 500 eur je najnižšia možná suma, ktorú si dlžníci majú možnosť vypožičať vo väčšine inštitúcií. VÚB banka ako jediná poskytuje minimálnu dĺžku splatnosti úverov 13 mesiacov, inak je to v prípade bánk štandardne 12 mesiacov, v prípade Žltého melóna 3 mesiace a v prípade nebankovej inštitúcie Cetelem 6 mesiacov. Slovenská sporiteľňa neponúka možnosť splatnosti 13 mesiacov, preto je v Prílohe G porovnávaná najbližšia možná hodnota.

Aj v tomto prípade vyhrala Tatra banka s výrazným rozdielom ročnej percentuálnej miery nákladov, ako vyplýva z Prílohy G. Dlžník, ktorý si zvolí produkt tejto inštitúcie, zaplatí celkovo 527,66 eur, čo je zďaleka najmenej. Nasleduje Slovenská sporiteľňa, ktorej výsledky však môžu byť mierne skreslené vzhľadom na kratšiu dobu splatnosti o jeden mesiac. Žltý melón sa najmä kvôli poplatku za sprostredkovanie pôžičky v minimálnej výške 30 eur posunul na štvrté miesto a na poslednej priečke opäť skončila VÚB banka. Rovnako ako v prvom príklade, aj tu je potrebné podotknúť, že vo všetkých prípadoch ide o minimálne ponúkané úrokové sadzby v závislosti od schopnosti klienta splácať úver. Pri Slovenskej sporiteľni je v oboch prípadoch zohľadnená úroková sadzba bez využitia produktu Výhodný súčet.

Záver

Peer-to-peer lending môže byť zaujímavou príležitosťou pre obe strany – ako pre investorov, tak pre dlžníkov. Investori môžu získať zaujímavé zhodnotenie svojich financií a dlžníci pôžičky s lepšími podmienkami ako v tradičných bankách.

Popularitu peer-to-peer lendingových platforiem dokazuje aj neustále narastajúci objem finančných prostriedkov, ale aj účastníkov P2P lendingu, teda investorov a dlžníkov. Hoci prognózy predpokladajú spomalenie tempa rastu nových účastníkov a objemu finančných prostriedkov, objem P2P lendingu v rámci celého sveta dosahuje hodnoty, ktoré hravo dokážu konkurovať bankám a im tradičným produktom.

Najväčšie P2P lendingové platformy, ako napríklad Lending Club v Spojených štátoch, dosiahli objem poskytnutých pôžičiek vo výške niekoľkých miliárd dolárov. Ide o obrovskú hodnotu s prihliadnutím na fakt, že P2P lending existuje vo finančnom svete od roku 2005, kedy vznikla prvá platforma vo Veľkej Británii, Zopa.

Výhodami P2P lendingu sú nízke transakčné náklady, vďaka čomu dokážu dlžníci získať nižší úrok na pôžičku ako v banke, ktorá z úroku musí platiť množstvo administratívnych pracovníkov a rôzne ďalšie náklady spojené s chodom banky. Pre investorov P2P prináša jednoduchý spôsob investovania prostredníctvom pomerne jednoduchých webových rozhraní.

Ako sa ukázalo, najstaršia slovenská peer-to-peer lendingová platforma Žltý melón obstála v konkurencii najväčších bánk obstojne. Z pohľadu investora môže byť platforma zaujímavá, ak jej venuje dostatok času a disponuje skúsenosťami. Z pohľadu dlhodobej výkonnosti dosahuje Žltý melón podobné výsledky ako najvýkonnejší fond Slovenskej sporiteľne.

Z pohľadu dlžníka je pri dlhodobej pôžičke Žltý melón druhou najvýhodnejšou voľbou, pri dlhodobej pôžičke už však ročná percentuálna miera nákladov narastá. Za predpokladu, že sa jedná o bonitného dlžníka, ktorý nemá problém so splácaním. V opačnom prípade môže úroková sadzba narásť niekoľkonásobne.

Zoznam použitej literatúry

- [1]. Galloway, Ian.: *Peer-to-Peer Lending and Community Development Finance*. [Online] [Dátum: 20. 11 2016.] http://www.frbsf.org/community-development/files/galloway_ian.pdf.
- [2]. Chen, Dongyu; Han, Chaodong.: *A Comparative Study of online P2P Lending in the USA and China*. [Online] [Dátum: 20. 11 2016.] <http://www.icommercentral.com/open-access/a-comparative-study-of-online-pp-lending-in-the-usa-and-china.php?aid=38093>.
- [3]. Klafft, Michael.: *Online Peer-to-Peer Lending: A Lenders' Perspective*. Las Vegas, 2008. [Online] [Dátum: 20. 11 2016.] https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1352352.
- [4]. Mingfeng, Lin.: *Peer-to-Peer Lending: An Empirical Study*. Maryland: University of Maryland, 2009. MCIS 2009 Doctoral Consortium. Dostupné na internete: http://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=amcis2009_dc
- [5]. Mateescu, Alexandra.: *Peer-to-peer Lending*. New York: Data & Society Research Institute, 2015. [Online] Data & Society Research Institute. [Dátum: 20. 11 2016.] <http://datasociety.net/pubs/dcr/PeertoPeerLending.pdf>.
- [6]. Renton, Peter.: *Lending Club Review for New Investors*. Denver: LendAcademy.com, 2015. [Online] [Dátum: 20. 11 2016.] <http://www.lendacademy.com/lending-club-review/>.
- [7]. Pertman, Taavi.: *Bondora default curves per year and Rating*. (2016). [Online] [Dátum: 20. 11 2016.] <http://rahafoorum.ee/en/bondora-default-curves/>.
- [8]. Dujčák, Martin.: *Determinanty rozhodovania subjektov na online trhu interpersonálnych pôžičiek, dizertačná práca*. Košice: Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta.
- [9]. Renton, Peter.: *Understanding Peer to Peer Lending*. Denver: LendAcademy.com, 2015. LendAcademy.com. Dostupné na internete: <http://www.lendacademy.com/Understanding-Peer-to-Peer-Lending.pdf>.
- [10]. Yanhong, Guoa; Wenjun, Zhou; Chunyu, Luo; Chuanren, Liuc; Hui, Xiong.: *Instance-based credit risk assessment for investment decisions in P2P lending*. European Journal of Operational Research 249 (2016) 417–426. Dostupné na internete: https://www.researchgate.net/publication/277981453_Instance-Based_Credit_Risk_Assessment_for_Investment_Decisions_in_P2P_Lending.

Prílohy

Príloha A

Kumulatívny objem peňažných prostriedkov v P2P lendingu



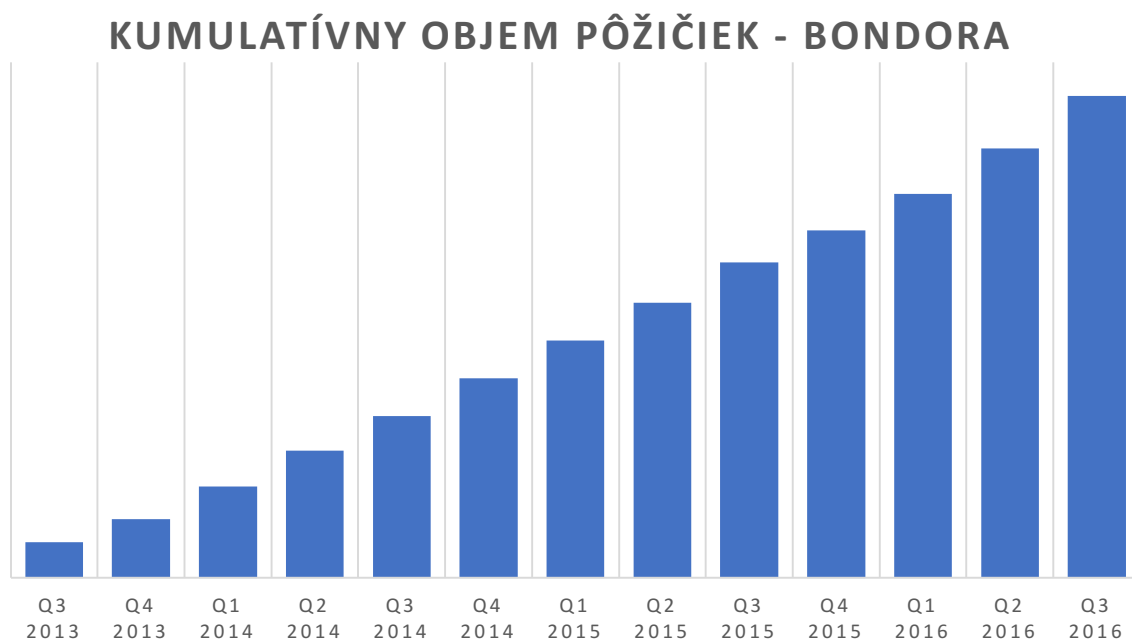
Príloha B

Kumulatívny objem pôžičiek Lending Clubu.



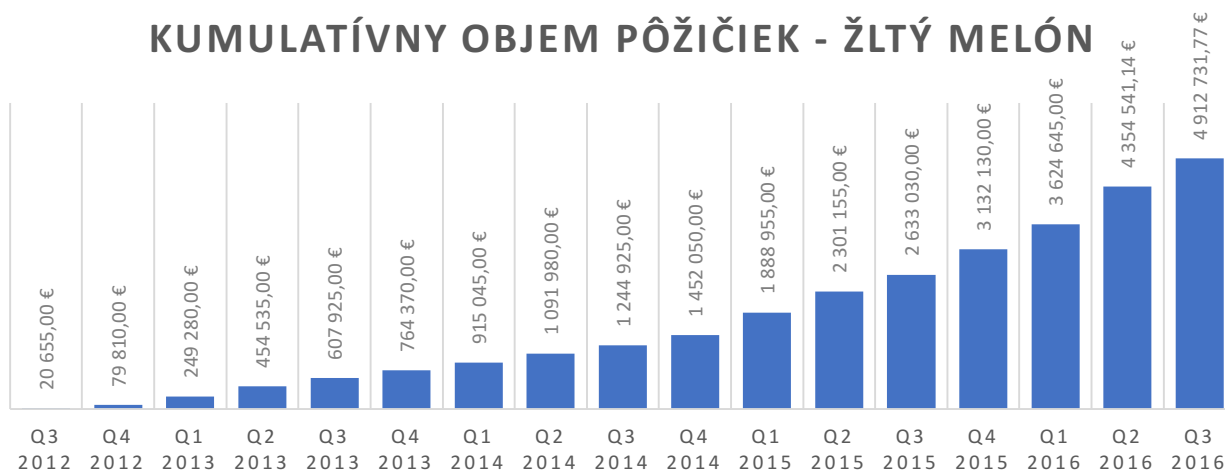
Príloha C

Kumulatívny objem pôžičiek – Bondora



Príloha D

Kumulatívny objem realizovaných pôžičiek – Žltý melón



Príloha E

Porovnanie výkonnosti produktov slovenských bánk a Žltého melóna

Banka	Typ produktu	Investícia	Výkonnosť 1r/*2r	Výkonnosť 5r/*4r
VÚB	Zmiešaný fond	od 150 €	17,14 % p.a.	2,00 % p.a.
Tatra banka	Akciový fond	od 150 €	23,24 % p.a.	15,43 % p.a.
Slovenská sporiteľňa	Akciový fond	od 500 €	21,85 % p.a.	8,95 % p.a.
Žltý melón	P2P pôžičky	od 25 €	*10,02 % p.a.	*8,08 % p.a.

Príloha F

Porovnanie úverov – príklad 1

Inštitúcia	Výška úveru	Splatnosť	Splátka	RPMN	Celková splatená suma
VÚB	10.000 €	60 mes.	214,44 €	11,88 %	13.066,40 €
Tatra banka	10.000 €	60 mes.	193,24 €	7,04 %	11.794,40 €
Slovenská sporiteľňa	10.000 €	60 mes.	206,63 €	9,04 %	12.397,80 €
Žltý melón	10.000 €	60 mes.	197,54 €	8,33 %	12.142,40 €
Cetelem	10.000 €	60 mes.	207,10 €	9,13 %	12.426,00 €

Príloha G

Porovnanie úverov – príklad 2

Inštitúcia	Výška úveru	Splatnosť	Splátka	RPMN	Celková splatená suma
VÚB	500 €	13 mes.	41,61 €	18,77 %	550,93 €
Tatra banka	500 €	13 mes.	39,82 €	9,95 %	527,66 €
Slovenská sporiteľňa	500 €	12 mes.	45,23 €	15,58 %	542,76 €
Žltý melón	500 €	13 mes.	40,03 €	18,29 %	550,39 €
Cetelem	500 €	13 mes.	41,89 €	15,09 %	544,57 €