



Kandidatuppsats
Företagsekonomiska Institutionen
Lunds Universitet
VT 2006

Person-till-Person Lån

Författare:

Markus Holmström
Ola Ekvall

Handledare:

Tore Eriksson

Uppsatsens titel: Person-till-person lån

Seminariedatum: 7/6-2006

Ämne/kurs: FEK 582 Kandidatuppsats, 10 poäng

Författare: Markus Holmström, Ola Ekvall

Handledare: Tore Eriksson

Fem nyckelord: Kreditgivning, Kreditbetyg, Auktion, E-Handel, Lån

Syfte: Syftet med arbetet är att beskriva och analysera p2p-nätverken i de olika aktörernas perspektiv. Vi kommer att jämföra varje aktörs möjliga alternativ till att ingå i nätverket med avseende på risk, in- och utlåningsräntor. Genom att ingående analysera de olika aktörernas incitament att ingå i nätverket hoppas vi kunna dra slutsatser om p2p-nätverks överlevnad i framtiden.

Metod: Utifrån en positivistisk synsätt kommer vi att samla in kvantitativ data om person-to-person lånenätverk för att kunna svara på problemställningen. Varken en induktiv eller en deduktiv ansats kommer att användas utan en öppen analytisk ansats. Alla antaganden som har gjorts och all relevant data vare sig primär eller sekundär kommer att förtydligas och förklaras så att det kan sättas i perspektiv till analysen.

Teoretiska perspektiv: Kreditbetyg, auktionsteori samt zone of possible agreement är den teoretiska referensramen som använts för att kunna analysera insamlad data.

Empiri: Empirin består av in- och utlåningsräntor från banker och p2p lån. Även viss obligationsdata har samlats in.

Resultat: placeringar i P2P-nätverk har högre risk och avkastning än ett bankkonto på alla kreditbetygsnivåer. P2P-placeringar har även högre risk än obligationer. Avkastningen verkar likvärdig med obligationer på placeringar med hög kreditvärdering, men ju lägre kreditvärdering är desto mer skiljer sig avkastningen åt till P2P-placeringarnas fördel.

– Räntorna på lån tagna i P2P-nätverk verkar lägre än på banklån. Det beror säkerligen på att mellanhänderna tar endast en procents avgift.

- Mellanhänderna är beroende av en billig och tillförlitlig kreditbedömningsmodell. De är även beroende av en stor volym eftersom deras enda inkomst är deras låga avgifter.

Title: Person-to-Person Loans

Seminar date: 7/6 -2006

Course: FEK 582, Bachelors thesis in Business Administration, 10 swedish credits (15 ECTS)

Authors: Markus Holmström & Ola Ekvall

Advisor: Tore Eriksson

Key Words: Credit, Credit Scores, Auction Theory, E-Commerce, Loans

Purpose: The purpose of this thesis is to describe and analyse p2p-networks through the perspective of the network entities. The aim is to compare the alternatives available to the entities while taking special consideration to risk and returns. Through an analysis of the different entities and their incentives to participate in the network, we hope to draw some conclusions on whether p2p-networks will survive.

Methodology: Through a positivistic point of view, we will collect quantitative data on person-to-person loans to be able to answer our questions. Rather than using, an inductive approach or a deductive approach, we have chosen to use open analysis in our methodology. All the assumptions made and all the relevant data whether primary or secondary will be clarified and explained to put it into perspective in the analysis.

Theoretical Perspectives: Credit scores, auction theory and the Zone of Possible Agreement is theoretic framework that will be used in the data analysis.

Empirical Foundation: The empirical foundation consists of interest rates from banks and p2p-loans. Data on bonds has also been collected to be used for comparison.

Conclusions: - Lending in a p2p-network has both a higher risk and a higher return than Interest Savings Accounts (ISA) on all credit-score levels. P2p-lending has higher risk than bonds. Returns seem to be equal to those of bonds with high credit scores; however, as the credit scores are lowered there is a noticeable difference in returns in favor of p2p-lending.

- Interest rates on p2p-loans are lower than the loans available at banks. This is likely due to the one percent fee taken by the intermediary.

- The intermediary is dependant on a low cost and trustworthy credit-scoring model. It is also dependant on a large volume because their only income is their one percent fee.

1. Inledning	6
1.1 Bakgrund.....	6
1.2 Positionering	6
1.3 Problemdiskussion	6
1.4 Problemställning	7
1.5 Syfte	8
1.6 Avgränsning.....	8
1.7 Disposition	8
2. Metod	10
2.1 Ontologi: Positivism kontra Tolkningsbaserad(Hermeneutisk)ansats.....	10
2.2 Induktiv kontra deduktiv ansats	11
2.3 Kvantitativ vs Kvalitativ	12
2.4 Databaser	12
2.4.1 Primärdata	12
2.4.2 Sekundärdata.....	12
3. En Praktisk Referensram – Vad är ett P2p lånenätverk?	14
3.1 Zopa	14
3.1.1 Företaget & Företagskonceptet.....	14
3.1.2 Hur det fungerar	15
3.1.2.1 Så Gör Långivarna	15
3.1.2.2 Så Gör Låntagarna	16
3.2 Prosper Marketplace	17
3.2.1 Företaget & Företagskonceptet.....	17
3.2.2 Hur det fungerar	17
3.2.2.1 Grupper	18
3.2.2.2 Så Gör Låntagare	18
3.2.2.3 Så Gör Långivare	18
4. Teoretisk Referensram	20

4.1 Kreditbetyg och Kreditbetygsmodeller	20
4.1.1 Vad är ett kreditbetyg?	20
4.1.2 Kreditbedömningsmodeller	20
4.1.3 Typer av Kreditbedömningsmodeller	21
4.1.3.1 Regelbaserade modeller	21
4.1.3.2 Statistiska Kreditbedömningsmodeller	21
4.1.3.3 Neurologiska modeller	24
4.2 Auktionsteori	25
4.2.1 Definition av en auktion	25
4.2.2 Internetauktioner	26
4.2.3 Vinnarens förbannelse	26
4.3 Effektiv ränta	27
4.4 Zone of possible agreement	27
5. Empiri	29
5.1 Blancoån	29
5.2 Sparkonton	29
5.3 Obligationer	30
5.4 Zopa	32
5.5 Prosper Market Place	34
5.6 Finansinspektionen	35
6. Analys	37
6.1 Utlånaren	37
6.1.1 Placeringar i bankkonton	37
6.1.2 Placering i Obligationer	38
6.1.3 P2P-utlåning	39
6.2 Låntagaren	40
6.2.1 Banklån	41
6.2.2 P2p-lån	41
6.3 Mellanhanden	42
6.3.1 Kreditbetygsmodellen	42
6.3.2 Volymkraven	42
6.3.3 Konkurrensfördelar	43
6.3.4 Möjligheter för ett p2p-nätverk i Sverige	43
7. Slutsats	44
8. Källförteckning	45

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Under det senaste året har ett nytt koncept för utlåning av pengar mellan privatpersoner utvecklats på kreditmarknaden. Det består av ett nätverk där de som behöver låna pengar annonserar på internet hur mycket de vill låna och till vilken ränta. På motsvarande sätt lägger andra personer ut bud för utlåning. Då låntagare och långivare enats om belopp och ränta, sker en lånetransaktion mellan dem precis som i en traditionell bank. En mellanhand ser till att allting är säkert, rättvist och enkelt att hantera.

Prosper Market Place är ett företag i Kalifornien som startades den 6 februari 2006 som matchar personer som behöver mindre lån med andra som har extra pengar som de vill låna ut. Zopa är ett Brittiskt företag som startades i mars 2005 och sysslar med samma koncept.¹

1.2 Positionering

Det finns väldigt få akademiska verk om person-till-person bankverksamhet. De verk som finns har främst varit journalistiska artiklar och någon enstaka rapport. Detta kan givetvis bero på att det är ett nytt koncept som ännu inte omfattas av någon forskning. Det som saknas idag är en vetenskaplig studie av person-till-person bankverksamhet där de olika aktörernas perspektiv undersöks utifrån relevant teori på området.

1.3 Problemdiskussion

Kortsiktiga placeringar med hög avkastning för privatpersoner finns men de är ofta väldigt riskfyllda. De mer tillgängliga sparformerna för en privatperson är fastigheter, aktiemarknaden, obligationsmarknaden, och sparkonton. Aktiemarknaden är svår att

¹ Bankless banking. In: *The Economist* Vol 378 Nr 8466 s 71

placera i med god avkastning för gemene man, eftersom det krävs omfattande kunskap och ofta innebär stora risker. Obligationsmarknaden är mindre riskfylld men även där krävs ingående kunskap i ämnet. Bankkonton som är mycket säkra placeringar har ofta räntor på under 3% och ibland har de inga räntor alls.

I USA och i England har två företag startat en verksamhet som möjliggör placeringar med högre avkastning än vanliga bankkonton men samtidigt är lättillgängligt för privatpersoner med mindre kunskap om placeringar. De erbjuder en helt ny tillgångskategori för konsumenten, en placering i en annan enskild persons skuld. Dessa företag konkurrerar samtidigt på blacolånsmarknaden. Det är de privata utlånarna som står för risken och som dessutom väljer vilken ränta de vill låna ut till.

Det finns tre aktörer inom person-till-personnätverk: låntagarna, utlånarna och mellanhanden. Låntagarna som lånar pengar från en annan privatperson genom ett person-till-person lånenätverk har många andra alternativ att vända sig till. Utlånarna vill få en avkastning på pengarna de lånar ut på en risknivå som de själva anser är rimlig. Transaktionen måste samtidigt löna sig för mellanhanden. Det är genom en analys utifrån de olika aktörernas perspektiv och krav som vi ämnar utveckla en helhetsbild av hur person-till-person lånenätverk fungerar och se om verksamheten kommer att hålla i längden. Genom ett aktörsperspektiv vill vi skapa en förståelse för hur fenomenet fungerar. Om det nya konceptet bara är en modefluga eller om banker kommer att se ut så här i framtiden kan ingen svara på i dagsläget.

1.4 Problemställning

Utifrån inledningen och problemdiskussionen har vi lokaliserat följande problem:

Hur står sig placeringar i ett p2p-nätverk med avseende på risk och avkastning, jämfört med andra tillgängliga alternativ för privatpersoner?

Är räntorna på lån tagna i ett p2p-nätverk konkurrenskraftiga?

Vilka förutsättningar behöver mellanhanden för att kunna fortsätta att erbjuda sina tjänster?

1.5 Syfte

Syftet med arbetet är att beskriva och analysera person-till-person nätverken utifrån de olika aktörernas perspektiv. P2p-lån kommer att jämföras med andra lån för att få låntagarens perspektiv. Placeringar i p2p kommer att jämföras med obligationer och sparkonton för att få långivarens perspektiv. Genom att ingående analysera de olika aktörernas alternativ att ingå i nätverket hoppas vi kunna dra slutsatser om person-till-person nätverk och om affärsidén håller.

1.6 Avgränsning

På ett av person-till-person nätverken finns det en möjlighet för kunderna att skapa grupper. Dessa har till syfte att skapa någon form av gruppsympåverkan bland låntagarna så att de återbetalar sina lån. Vi har valt att inte behandla gruppstillhörighet eftersom det endast är något som ett person-till-person nätverk har. Det psykologiska gruppsympåverkan ligger dels utanför vårt syfte och dessutom finns det ingen möjlighet för oss att kartlägga hur varje grupp tänker och samverkar.

1.7 Disposition

Kapitel 2: Metod

Avsikten med detta kapitel är att skapa en bild av arbetsgången och klargöra vilka metoder som kommer att användas. Här förklaras vilken grundsyn som bildar utgångspunkten för uppsatsen samt vilka metodologiska överväganden som har gjorts.

Kapitel 3: Praktisk Referensram

Detta kapitel har som mål att förklara konceptet person-till-person banking. Målet är att ge läsaren en bild av hur det fungerar i praktiken och att ge en grundlig förklaring av de person-till-person nätverk som finns. Detta kapitel kommer enbart att ha en beskrivande

form och innehåller därför inte några egna analyser. Det kommer att ge grundinformation om person-till-person nätverk och dess aktörer.

Kapitel 4: Teoretisk Referensram

Här presenteras en teoretisk referensram som kommer att användas i behandlingen av empirin. Även väsentlig teori som är nära knuten till ämnet inkluderas i detta kapitel. All teori som används i denna uppsats kommer att finnas tillgänglig här.

Kapitel 5: Empiri

I empirikapitlet redogör vi för all insamlad data som kommer att ligga till grund för vår utredning och analys. Data vi samlar in här kommer från de två existerande person-till-person nätverken. Alla slutsatser kommer att dras utifrån data som presenteras i det här kapitlet.

Kapitel 6: Analys

I det här kapitlet behandlas det insamlade empiriska materialet utifrån den teoretiska referensramen för att försöka få svar på frågeställningen. Här analyseras person-till-person nätverk utifrån det insamlade datan.

Kapitel 7: Slutsats

I slutsatsen redogörs för vad uppsatsen har kommit fram till och återkopplar det till frågeställningen och syftet.

2. Metod

Avsikten med detta kapitel är att skapa en bild av arbetsgången och klargöra vilka metoder som kommer att användas. Här förklaras vilken grundsyn som bildar utgångspunkten för uppsatsen samt vilka metodologiska överväganden som har gjorts.

2.1 Ontologi: Positivism kontra Tolkningsbaserad (Hermeneutisk) ansats

En positivistisk syn säger att ”det finns en objektiv värld utanför oss själva och att denna objektiva värld kan studeras på ett objektivt sätt²”. Det finns en del kritik mot en positivistisk synsätt och en del av detta är riktad mot just objektiviteten. Kritiken mot en positivistisk syn hävdar att ”det är meningslöst att tala om en objektiv verklighet och det skulle i praktiken betyda att alla människor uppfattar ett fenomen på samma sätt³”. Då uppsatsen huvudsakligen studerar lönsamhet vilket är något som är svårt att tolka på fler än ett sätt så är det positivistiska synsättet lämpligast att tillämpa för att kunna studera ämnet ifråga. Genom denna synsätt kan man dessutom ”upparbeta kumulativ kunskap⁴” vilket skulle vara omöjligt med en tolkningsbaserad hermeneutisk ansats. En hermeneutisk ansats skulle inte heller kunna repliceras av andra forskare. I uppsatsen antas det att människan är rationell och ”väljer sina handlingar utifrån en värdering av nytta och kostnad.⁵” Detta antagande är viktigt för att kunna generalisera om empirin. Det hade varit utanför uppsatsens ramar att gå in på varje enskild individs personliga känslor, normer och miljö. En hermeneutisk ansats har därför uteslutits som ett tänkbart alternativ.

² Dag Ingvar Jacobsen(2002); *Vad, Hur och Varför?*. Lund, Studentlitteratur s31

³ *Vad, hur och Varför?* s32

⁴ *Vad, hur och Varför?* s31

⁵ *Vad, hur och Varför?* s30

2.2 Induktiv kontra deduktiv ansats

I empiriska uppsatser är utgångspunkten verklighet och praxis, och man arbetar *induktivt*: Man har en del data som man vill ha behandlade med teori, begrepp och modeller⁶. Detta är till skillnad från att arbeta *deduktivt* där man ”har teori som man vill pröva, bekräfta eller avvisa på viss data.”⁷ Uppsatsen har ingen avsikt att testa teorier utan snarare att behandla empiri med hjälp av teori för att försöka skapa förståelse. Konceptet som ska studeras är väldigt nytt och det finns väldigt lite som har skrivits om ämnet. Det är inte teorin i sig som ska utgå ifrån utan snarare verkligheten och praxis, som vi vill behandla med teori begrepp och modeller. ”Kritiken mot en sådan [deduktiv] ansats vid datainsamling är att den oundvikligen leder till att forskaren enbart letar efter den information som han finner relevant, och som därmed tenderar att ge stöd åt de förväntningar forskaren hade när undersökningen inleddes.”⁸ Med denna kritik i åtanke så avfärdar vi den deduktiva ansatsen för att istället titta på en induktiv ansats där ”genom att inte ha några förutfattade meningar och förväntningar skulle forskarna få in data som korrekt återgav verkligheten i ett givet sammanhang. De skulle försäkra sig om att informationen var relevant och riktig.”⁹ Kritiken mot en induktiv ansats är att det är ”omöjligt och naivt att tro att någon kunde gå ut i verkligheten med helt öppet sinne.”¹⁰ I grunden så är det omöjligt att inte ha några förutfattade meningar om något och vare sig det är medvetet eller omedvetet så kommer det alltid att finnas någon form av forskningseffekt som påverkar objektiviteten. Som sista alternativ finns det en ”*analytisk* ansats – oberoende av induktiv eller deduktiv strategi – som går ut på att forskaren så långt som möjligt explicit ska skapa klarhet i sina förväntningar och antaganden innan data samlas in.”¹¹ En öppen analytisk ansats är mer realistisk än en induktiv ansats. En explicit förklaring av antaganden och förväntningar där det är nödvändigt är bättre än att lite på ett löfte av objektivitet. Läsaren kan då sätta antaganden i perspektiv och få en

⁶ Reinecker, Lotte; Stray Jörgensen, Peter(2002): *Att Skriva en Bra Uppsats*. Malmö, Liber AB s160

⁷ *Att skriva en bra uppsats* 160

⁸ Vad, hur och Varför? s35

⁹ Vad, hur och Varför? s35

¹⁰ Vad, hur och Varför?s43

¹¹ Vad, hur och Varför? s45-46

utförlig förklaring av relevansen av all data då människan inte är kapabel att samla in all relevant data. Uppsatsen kommer därmed att ha en öppen analytisk ansats där förväntningarna och antaganden ska vara så klara och tydliga som möjligt.

2.3 Kvantitativ vs Kvalitativ

”Den kvantitativa metoden har som grundläggande utgångspunkt att den sociala verkligheten kan mätas med hjälp av metoder och instrument som ger oss information i form av siffror.”¹² Kritikerna till kvantitativ forskning menar att det är omöjligt att beskriva olika miljöer, uppföranden, etc. med siffror eftersom de kan upplevas olika för olika människor. De mest framträdande data som behandlas i denna uppsats är dock av ren matematisk natur och få data med hög grad av subjektivitet, såsom upplevd trovärdighet, används. Det gör att denna uppsats har ett perspektiv som lutar mer åt det kvantitativa arbetssättet.

2.4 Datainsamling

2.4.1 Primärdata

Ett antal telefon- och e-postinterjuver med nyckelpersoner kommer löpande att genomföras för att få beskrivning av de miljöer som p2p-nätverken verkar i. Dessa kommer att genomföras i semistrukturerad form för att dels kunna svara på specifika frågor samt att ge utrymme för eventuell fakta som kan ha försumrats.

2.4.2 Sekundärdata

Den mest betydande fördelen med användandet av sekundärdata i denna undersökning, är tillgången på mer grunddata att analysera än vid insamling av ny primärdata, på grund av

¹² Vad, hur och Varför? s38

tidsmässiga och ekonomiska skäl. Majoriteten av data kommer att bestå av information om genomförda lån i de olika nätverken. Flertalet av värdena i den insamlade datan uppdateras veckovis, dagligen eller i realtid. Det ställer höga krav på samtidigt insamlande av data, för att jämförelser av t.ex. räntor skall vara så rättvisande som möjligt. Fokus ligger på nutiden vilket gör att så lite historisk data som möjligt kommer att användas.

Avsaknaden av nyckelvariabler är ett vanligt problem med forskning av sekundärdata¹³. person-till-person bankerna har t.ex. inga officiella data om huruvida genomförda lån har betalats tillbaka i tid. De presenterar endast en uppskattning med bortfallsprocent som ingen utomstående vet hur de räknat ut. Vad de dock informerar om är att uppskattningarna har räknats ut av utomstående kreditbedömningsbolag. Eftersom kreditbedömningsbolagen är ledande i branschen och arbetar utomstående anser vi dock att deras uppskattningar har en hög trovärdighet. Då person-till-person bankerna har samlat in och räknat ut all data finns det för utomstående ingen möjlighet att avgöra datas korrekthet¹⁴, men eftersom källorna kontinuerligt granskas av respektive lands finans/bank- inspektioner utgår vi dock ifrån att deras officiella data håller hög kvalitet.

¹³ Företagsekonomiska forskningsmetoder sida 239

¹⁴ Bryman, Allan; Bell, Emma (2005): *Företagsekonomiska Forskningsmetoder*. Malmö, Liber ekonomi.

3. En Praktisk Referensram – Vad är ett person-till-person lånenätverk?

Detta kapitel har som mål att förklara konceptet person-till-person bankverksamhet. Målet är att ge läsaren en bild av hur det fungerar i praktiken och att ge en grundlig förklaring av de person-till-person nätverk som finns. Detta kapitel kommer enbart att ha en beskrivande form och innehåller därför inte några egna analyser. Det kommer att ge grundinformation om person-till-person nätverk och dess aktörer.

3.1 Zopa

3.1.1 Företaget & Företagskonceptet

Tanken bakom Zopa som är den första person-till-person lånemarknaden var från början ett försök att skapa en motpol till banker och andra finansiella institutioner och deras privilegierade ställning som de enda som lånar ut till privatpersoner till en ränta. Målet var att helt ta ut banken som mellanhand eftersom skaparna ansåg att de ”tjänar mycket pengar, och bara en liten del ges tillbaka till kunderna¹⁵”

Genom att skapa möjligheten för privatpersoner ”som har pengar över att låna ut sina pengar direkt till andra som behöver lån¹⁶” så kan man ta banken ur bilden helt och hållet. Risken minimeras för utlånarna genom att pengarna sprids ut till många låntagare. Då slipper konsumenten bankernas låga avkastning på sparkonton och dyra räntor på lån.

¹⁵ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/how/idea.shtml>

¹⁶ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/how/idea.shtml>

Zopa är för ”folk som vill va en del av något som är nytt. Folk som vill vara med i en grupp av likasinnade individer och både låna ut och ta lån från dem på ett säkert och tillförlitligt sätt¹⁷”

3.1.2 Hur det fungerar

”De som vill låna ut pengar, väljer till vilken ränta de vill låna ut och hur länge de vill låna ut pengarna. Beroende på hur riskaverta utlånarna är så kan de välja kreditbetygsnivå på dem som de lånar ut till¹⁸”. Låga kreditbetyg ger bättre avkastning men har högre risk och vis versa. Låntagarna kan se om räntorna ligger på en nivå de anser är rimliga och sedan efter en godkänd kreditbedömning så kan de välja att ta lånet eller ej.

Zopa har ett matchningssystem som matchar utlånare och låntagare där utlånarnas pengar delas ut bland minst 50 st låntagare. Pengarna i varje lån kommer ifrån väldigt många olika utlånare. Ingen lånar från samma person två gånger.

Alla utlånare och låntagare ingår i ett kontrakt med sina respektive utlånare och låntagare. Zopa tar hand om insamlingen av återbetalningen och om pengarna inte betalas i tid så följer de samma indrivningsprocess som en vanlig bank gör.

Zopa tjänar pengar på detta genom en avgift till både utlånarna och låntagarna på 0,5% av pengarna som är utlånade. Om låntagare köper en försäkring på sina lån så får Zopa en kommission från försäkringsbolaget.¹⁹

3.1.2.1 Så Gör Långivarna

1. De registrerar ett konto hos Zopa.com.
2. De får då tillgång till marknaden och kan följa den helt utan kostnad.
3. De genomgår en identitetskontroll för att skydda mot bedrägerier. Brittiskt medborgarskap och ett bankkonto i Storbritannien är krav.

¹⁷ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/how/idea.shtml>

¹⁸ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/how/works.shtml>

¹⁹ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/how/works.shtml>

4. De väljer hur mycket de vill låna ut och väljer till vilken ränta de vill låna ut och hur länge de vill låna ut pengarna.

5. Pengarna förs då över till Zopa kontot.

Så fort pengarna har kommit in så är de tillgängliga för låntagarna och varje gång användaren loggar in så kan de kolla hur mycket har lånats ut, vem som har lånat pengarna och hur mycket pengar ligger kvar och är tillgänglig för låntagarna. Uttag på pengarna som ligger kvar kan då göras när som helst. Medlemmarna kan också göra insättningar på kontot och justera sina villkor om de så önskar. Utlånanen fastställer det minimala räntebeloppet de är villiga att acceptera utifall att ett lån inte kan återbetalas. Det finns mycket tillgänglig information om vilken risknivå man kan förvänta sig och vilken avkastning man får på olika risknivåer²⁰. Zopa garanterar inte någon avkastning. Men de erbjuder däremot möjlighet till en begränsning på hur mycket man kan låna ut till en enskild person. Man kan på så sätt minimera förlusterna om de uppstår.

3.1.2.2 Så Gör Låntagarna

1. De registrerar ett konto hos zopa.com

2. De genomgår en identitetskontroll. Det är krav på Brittisk medborgarskap och ett innehav av ett bankkonto i Storbritannien.

3. Så fort identitetskontrollen är genomförd så får de ett kreditbetyg så får de reda på vilka marknader är tillgängliga.

4. Sen får låntagarna reda på vilka räntor är tillgängliga och hur mycket pengar är tillgängligt.

5. Så fort de accepterar lånevillkoren så ställer zopa några frågor och tar reda på var pengarna ska överföras²¹.

Man kan låna så lite som £1000 om man så önskar. Ju högre kreditbetyg låntagaren har ju lägre blir räntan på lånet. Zopa gör en kreditbedömning på alla som lånar och skyddar sig själv och sina kunder mot bedrägerier. Zopa är auktoriserad och reglerad av Financial

²⁰ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/lending/how.shtml>

²¹ <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/borrow/how.shtml>

Services Authority (FSA). De har en licens från Office of Fair Trading och är medlem hos Finance and Leasing Association (FLA). Zopa är också medlem hos CIFAS och National Hunter som sysslar med bedrägeriskydd²². [zopa.com]

3.2 Prosper Marketplace

3.2.1 Företaget & Företagskonceptet

Prosper har liksom ZOPA ett uttalat mål att vara ett verktyg för den enskilde personen att kunna göra placeringar med god avkastning samt låna pengar till lägre ränta än banker erbjuder. Tanken är att de ska konkurrera med vanliga banker genom att erbjuda in- och utlåning mellan privatpersoner och på så sätt helt spela ut den traditionella bankens roll. Prosper låter till skillnad från ZOPA vem som helst försöka ta ett lån genom dem. De har inga restriktioner gällande exempelvis tidigare skulder, inkomst, kreditbetyg etc.

3.2.2 Hur det fungerar

Prosperns lånesystem skiljer sig på flertalet punkter från ZOPAs. På Prosper annonseras de önskade lånen ut enskilt. Varje låntagare får sin egen hemsida där de fyller i både obligatoriska data och personlig information som låntagarna tror kan gynna deras möjlighet att få ett lån. Utlånarna har på Prosper möjlighet att läsa igenom dessa hemsidor och välja fritt vilka personer de vill låna ut till samt storleken på beloppet. Prosper sprider på så sätt inte ut lånet som ZOPA gör, utan låter utlånarna göra egna diversifieringar.

²² <http://www.zopa.com/ZopaWeb/public/faqs/about/b10.shtml>

Den maximala räntan som låntagaren kan tänkas betala på lånet noteras på deras hemsida. Utlånarna får därefter delta i en budgivning på låntagarnas hemsida där lägsta utlåningsränta får lånet.

3.2.2.1 Grupper

Prosper har ett gruppsystem för sina kunder. Tanken är att lånare kan gå med i grupper för att gruppens goda rykte ska smitta av sig på den enskilde personen och tvärt om. Dessa grupper har en ledare som enväldigt avgör vilka som får vara medlemmar. Gruppledarna fungerar som ett mellanting av marknadsförare och indrivare. Ledarna får bonuspengar per genomförda lån och återbetalningar i gruppen. Detta skapar incitament för ledarna att dels vilja expandera grupperna samt få medlemmarna att återbetala sina lån.

3.2.2.2 Så Gör Låntagare

1. De registrerar ett konto hos Prosper.com
2. De genomgår en identitetskontroll. Det är krav på amerikanskt medborgarskap och ett amerikanskt bankkonto.
3. Så fort identitetskontrollen är genomförd så får de ett kreditbetyg. Betygen är från det högsta ner till det lägsta: AA , A, B, C, D, E, HR, NC. NC (No credit score) betyder att det inte finns tillräckligt med data att grunda ett kreditbetyg på.
4. Personerna får konstruera deras hemsidor och välja önskat lånebelopp och ränta.
5. Låntagaren kan bli medlem i en grupp för att öka deras trovärdighet.
6. En budgivning sker på lånet under en veckas tid.
7. Om lånet fylldes helt genomförs transaktionen i Prosper's regi²³.

3.2.2.3 Så Gör Långivare

1. De registrerar ett konto hos prosper.com.

²³ http://www.prosper.com/public/borrow/about_borrowing.aspx

2. De får tillgång till information om alla låntagares hemsidor.
3. De genomgår en identitetskontroll bland annat med krav på amerikanskt medborgarskap och ett amerikanskt bankkonto
4. De har möjlighet att gå med i en grupp
5. De väljer hur mycket de vill låna ut och till vem de vill låna ut
6. De lägger utlåningsbud på låntagarnas hemsidor
7. Ifall deras bud var vinnande genomförs transaktionen i prospers regi²⁴

²⁴ http://www.prosper.com/public/lend/about_lending.aspx

4. Teoretisk Referensram

Här presenteras en teoretisk referensram som kommer att användas i behandlingen av empirin. Även väsentlig teori som är nära knuten till ämnet inkluderas i detta kapitel. All teori som används i denna uppsats kommer att finnas tillgänglig här.

4.1 Kreditbetyg och Kreditbetygsmodeller

4.1.1 Vad är ett kreditbetyg?

Ett kreditbetyg är resultatet av en kreditbedömningsmodell som har som syfte att förutse sannolikheten att ett lån inte kan återbetalas²⁵. Kreditbetyg graderas på en skala där de som har en bättre återbetalningsförmåga placeras högre upp. Betygssystemen varierar väldigt mycket mellan olika kreditupplysningsbyråer. Det finns i stort sett ingen metod som är rätt eller fel utan man talar snarare om hur väl betyget avspeglar den verkliga kreditvärdigheten.

4.1.2 Kreditbedömningsmodeller

Kreditbedömningsmodeller är empiriskt konstruerade utifrån historiska data som kommer från ett stort urval av lån. De använder sig av en regressionsanalys för att fastställa variabler som är korrelerade till återbetalning.²⁶ I praktiken används många olika metoder och tillvägagångssätt för att få fram ett kreditbetyg. Dessa metoder är i ständig utveckling och hur varje enskild metod är konstruerad är ofta konfidentiellt.

²⁵ Mester, Loretta J (1997): *Whats the Point of Credit Scoring?* In: *Business Review* Sept/Oct 1997

²⁶ Credit scoring primer. In: *ABA Bank Compliance*. Maj 1996. Vol.17, Nr. 5; s 8

4.1.3 Typer av Kreditbedömningsmodeller

De metoder som används faller inom någon av tre huvudsakliga typer av kreditbedömningsmodeller som används idag. Den vanligaste av dessa är *den statistiska typen*, vilket också är den modell som är mest relevant för denna uppsats. Vidare finns en äldre regelbaserad *judgemental typ*, och på senare tid har även den så kallade *neural* eller *neurologiska modellen* utvecklats.²⁷

4.1.3.1 Regelbaserade modeller

Denna regelbaserade metod är det äldsta slaget av kreditbedömningsmodell. Den är enkätbaserad och är enormt tids och resurskrävande för långivaren i förhållande till statistiska modeller. I en regelbaserad modell så ställs ofta ja och nej frågor. Peter Lucas tar upp som exempel: Har du sökt lån någon annanstans de senaste sex månaderna?, Har du någonsin varit i personlig konkurs? Svaren är sedan viktade procentuellt för att få ett betyg.²⁸

Frågorna har som syfte att upptäcka tidiga varningstecken och de ställs i en slags intervju eller i enkätform. Detta kan vara bra om det finns väldigt lite tillgänglig information om låntagaren ifråga, men det kan uppstå objektivitetsproblem. De har gradvist ersatts med statistiska kreditbedömningsmodeller.

4.1.3.2 Statistiska Kreditbedömningsmodeller

Majoriteten av kreditgivarna använder någon form av statistisk kreditbedömning, inklusive Zopa och Prosper. Dessa modeller samlar in data från konsumenterna som analyseras för att man ska kunna fastställa den statistiska sannolikheten att konsumenternas beteenden kommer att upprepas. Man letar efter trender hos konsumenterna för att kunna förutspå deras beteende. Analysen man får fram ligger sedan till grund för att avgöra konsumentens risknivå.²⁹

²⁷ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44

²⁸ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44

²⁹ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44

De statistiska kreditbedömningsmodellerna är indelade i fyra olika slag baserade på relationen mellan sannolikheten för att återbetalning ska utebli och relaterade återbetalningsvariabler.³⁰

- Linjär sannolikhetsmodell – antar en linjär relation mellan utebliven återbetalning och de relaterade faktorerna.
- Logaritmisk modell – antar att sannolikheten till utebliven återbetalning har en logaritmisk distribution.
- Normal fördelad modell – antar en normalt fördelad distribution.
- ”Discriminant analysis model” – skiljer sig från de övriga eftersom den delar in låntagare i olika risk klasser istället för att göra en uppskattning av sannolikheten till utebliven återbetalning.

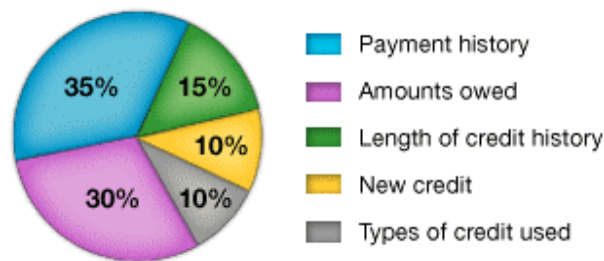
Faktorerna som påverkar återbetalningssannolikheten är en viktig del av modellen. Vilka faktorer skaparen av modellen använder och hur de är viktade varierar väldigt mycket från en kreditupplysningsbyrå till en annan. Fair Isaac & Co skapade FICO score vilket är det mest använda kreditbedömningsystemet i Nordamerika.

De följande faktorerna är enligt Fair Isaac & Co de som är mest avgörande i en kreditbedömningsmodell:

1. Återbetalningshistorik (om betalningar på tidigare lån har varit sena, om tidigare lån har varit återbetalda)
 2. Kvarstående skuld (Ju närmare en låntagare är kreditgränsen, desto lägre sannolikheten att lånet återbetalas)
 3. Kredittidens längd
 4. Antalet nya ansökningar gjorda av låntagaren
 5. Låneform (avbetalning, bostadslån, studielån)
- Av de ovanstående är de första två mest avgörande.

³⁰ Mester, Loretta J (1997): Whats the Point of Credit Scoring? In: *Business Review* Sept/Oct 1997

Procentuell viktning på återbetalningspåverkande faktorer



Figur 1 Källa: Fair, Isaac & Co 2006 www.myfico.com

Under de senaste åren har det skett stora och avgörande framsteg i utvecklingen av statistiska kreditbedömningsmodeller. Idag är i genomsnitt 85 % av kreditbetygen som baserar sig på modellerna korrekta.³¹ Det vill säga att de ligger tillräckligt nära den verkliga kreditvärdigheten för att kunna användas som ett beslutsunderlag. Detta kan givetvis alltid förbättras men det är en väldigt stor förändring till skillnad från hur det såg ut för bara några år sedan. Kostnaden för att göra en manuell kreditbedömning kunde förr uppgå till mellan 200 \$ och 300 \$. Idag sänker kreditbetygsmodeller den här kostnaden till mellan 5 \$ och 25 \$.³² I dagsläget är det alltså relativt enkelt och billigt att få en kreditbedömning, vilket gör det mycket smidigare för både långivare och låntagare. För kreditbedömningsmodeller är exakthet och precision är väldigt viktiga faktorer. Även om en långivare sparar mycket genom att utvärdera låneansökningar genom att använda kreditbedömningsmodeller så kan de låntagare som inte betygsätts korrekt bli väldigt dyra i längden.³³

För att uppnå en tillförlitlig precision i en modell som bygger på en regressionsanalys så är kraven på datan väldigt höga och kan även vara avgörande för godkännande av analysresultatet. Den höga kvaliteten som finns på dagens moderna kreditbetygsmodeller beror till stor del på en avsevärd förbättring av den tillgängliga datan på låntagarna.³⁴ Det är bara på senare tid som kvaliteten på datan har förbättrats till en sådan grad att långivarna känner att modellerna ger tillförlitliga betyg.

³¹ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003. s 44

³² Lucas, Peter (2003): Credit scoring heats up. In: *Banking Information Source*. nr 9, Sep 2003. s34

³³ Mester, Loretta J (1997): Whats the Point of Credit Scoring? In: *Business Review* Sept/Oct 1997

³⁴ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003. s 44

För att modellerna ska vara tillförlitliga bör datan bestå av ett stort urval av lån som representerar verkligheten så bra som möjligt, datan måste vara aktuell och modellerna måste prövas omgående för att kunna fånga upp små förändringar i relationerna mellan faktorerna och återbetalning.³⁵ Det är i stort sett datan som avgör kvaliteten på modellen. På senare tid har man kunnat skapa stora databaser som täcker nästan hela befolkningen till en relativt låg kostnad. Databaserna kan uppdateras ständigt och går flera år tillbaka i tiden. Datan kan nu skickas runt elektroniskt och kan lagras under väldigt långa perioder vilket har varit av avgörande betydelse för uppkomsten av de statistiska kreditbedömningsmodellerna.

Forskning och utveckling inom kreditbedömningsmodeller fortsätter även om en korrekthet på 85% i genomsnitt är ganska hög så finns det utrymme för förbättring. En förbättring skulle innebära en minskning av portföljrisken hos långgivare.

4.1.3.3 Neurologiska modeller

Nästa generation av kreditbetygsmodeller är den neurologiska typen. Många experter inom kreditbetyg anser att det inte finns tillräckligt med information tillgängligt för att kunna förutspå hur kreditvärdigheten av en individ kommer att se ut framåt i tiden.³⁶ Det finns mycket efterfrågan efter en modell som kan sänka riskerna förknippade med kreditgivning. Kanske kan neurologiska modeller ta oss en bit på vägen.

Neurologiska modeller är modeller som uppdateras självständigt genom att de får in en konstant inströmning av färsk data. Detta leder till att man kan upptäcka väldigt små förändringar i konsumentens beteende och därmed kartlägga trender som påverkar kreditvärdigheten.³⁷ En neurologisk modell har en bättre förmåga att inte bara se hur kreditvärdigheten är i dag utan att genom att en trendanalys av konsumentbeteende så är tanken att de kan se framåt i tiden också. Detta har lett till att många långgivare idag

³⁵ Mester, Loretta J (1997): Whats the Point of Credit Scoring? In: *Business Review* Sept/Oct 1997

³⁶ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44.

³⁷ Lucas, Peter (2003): Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44.

kompletterar med information från vitvaruförsäljare, Internetleverantörer, och el och vattenförsörjare.³⁸ Målet med att samla in sådana data är att få en så fullständig bild av låntagaren som möjligt.

Det är tänkt att modeller i framtiden kommer att kunna behandla följande data i sina analyser³⁹:

- Elkonsumtion
- Telefonräkningar och abonnemang
- Uthyrning (bil, husvagn osv.)
- Köp på avbetalning
- Fordonsregistret
- Aktivitet i bankkonton (insättning och uttag)
- Inkomster och anställning
- Folkbokföring
- Förmögenhet
- Om man har bostadsrätt eller hyresrätt
- Markägande

Kreditbedömningsmodeller är viktiga för både långivare och låntagare och modellerna förbättras ständigt. De modeller som är tillgängliga idag är långt ifrån hundra procent exakta och kanske aldrig blir det vilket bör beaktas när kreditbetyg används som beslutsunderlag.

4.2 Auktionsteori

4.2.1 Definition av en auktion

En auktion är en ”offentlig försäljning efter utrop till högstbjudande”⁴⁰. Det som är karakteristiskt med en auktion är att det alltid uppstår en öppen jämförelse mellan buden

³⁸ Lucas, Peter (2003): Credit scoring heats up. In: *Banking Information Source*. nr 9 Sep 2003.s34.

³⁹ Kessler, Josh (2005): How to reach the growing 'thin file' market. In: *American Bankers Association. ABA Banking Journal*. Vol. 97 nr 1, Jan 2005. s46.

⁴⁰ Malmström; Györki; Sjögren (2001)*Bonniers Svenska Ordbok*. Stockholm, Albert Bonniers Förlag AB.

[Milgrom 1985]. I den mest vanliga engelska auktionen så stiger buden och är öppna tillräckligt länge för att ge andra spekulanter möjligheten att lägga högre bud så att säljaren kan få ut så mycket som möjligt. I en auktion med förseglade bud så lägger alla spekulanterna bud samtidigt i förseglade kuvert så att säljaren kan jämföra buden. Det finns också en variant som heter den Holländska auktionen döpt efter hur tulpaner i Holland auktioneras ut. I den Holländska auktionen så börjar säljaren genom att erbjuda priser som han sedan sänker gradvist efterhand, spekulanter har möjligheten att acceptera eller förkasta priserbudandet vilket tillåter säljaren att ta det tidigaste och högsta priset.⁴¹

4.2.2 Internetauktioner

Det som skiljer traditionella auktioner från Internetauktioner är att auktioner som är Internetbaserade gör att begränsningar för tid och rum försvinner.⁴² Deltagare behöver inte vara på samma plats, de behöver inte delta samtidigt och behöver inte lämna sina hem för att lägga bud på varor eller egendom som är på andra sidan jordklotet. [Segev et al 2001] Detta möjliggör att flera tusentals spekulanter kan lägga bud på en och samma vara.

4.2.3 Vinnarens förbannelse

Vinnarens förbannelse är ett fenomen som man ofta kan observera i auktioner. Det uppstår när den som bjuder högst och vinner i slutändan kan komma att ångra köpet eftersom det högsta budet kan överstiga värdet på varan som auktioneras ut.⁴³ Sannolikheten att vinnarens förbannelse uppstår ökar med antalet spekulanter eller om det råder osäkerhet och oenighet om värdet på auktionsobjektet. [Foreman et al 1996] Auktioner har alltid haft problemet med vinnarens förbannelse men det är sannolikt att den här förbannelsen ökar med Internetauktioner vilka har större proportioner än vanliga auktioner. Det enda sättet en spekulant kan skydda sig på är genom att få en så bra

⁴¹ Milgrom, Paul R. (1985) :*Auction Theory*, Nov 1985 Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University.

⁴²Segev, Arie; Beam, Carrie; Shanthikumar, George J(2001): Optimal Design of Internet-Based Auctions. In: *Information Technology and Management* .Nr2, 2001. s121-163.

⁴³Foreman, Peter; Murnighan, Kieth J(1996): Learning to Avoid Winners Curse. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* .Vol.67, Nr. 2, Aug 1996. s179-180.

uppskattning av värdet som möjligt av det som ska auktioneras ut. P2p-nätverket Prosper använder sig en engelsk Internetauktion.

4.3 Effektiv ränta

Innebörden av begreppet effektiv ränta kan delas in i åtminstone tre olika delar:

1. Effektiv ränta är en årsräntesats där olika avgifter utöver den nominella krediträntan beaktas.
2. Effektiv ränta är en omräknad årsräntesats, där man beaktar att betalningar görs tätare än årsvis, dvs. det uppstår en ränta på ränta effekt inom året.
3. Effektiv ränta är en faktisk årsräntesats för t.ex. Värdepapper, där även aktuell kurs och värdeförändring beaktas. [Kreditkalkyler Stefan Yard 1995]

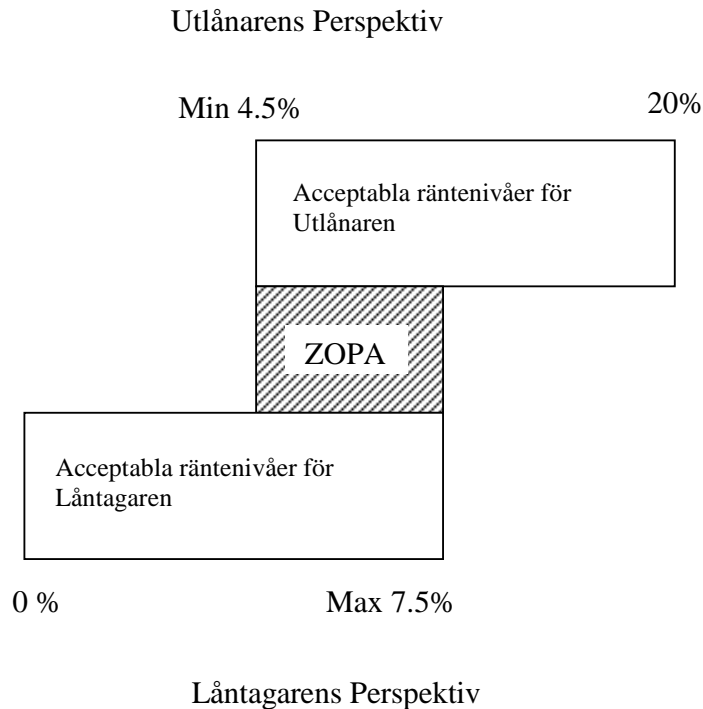
I uppsatsen kommer effektiv ränta användas i jämförelser av in- och utlånings räntor samt räntor på värde papper.

4.4 Zone of possible agreement

Zone of possible agreement är en teori inom förhandling och försäljning. Den beskriver den intellektuella zonen mellan två förhandlingspartier där en kompromiss mellan partierna kan uppstå. Det är bara inom den här zonen där ett avtal är möjligt. Utanför den här zonen så kan inte ett avtal uppnås genom förhandling.⁴⁴ Det är utifrån den här teorin där Zopa fick sitt namn. Zopa är en förkortning på *zone of possible agreement*.

⁴⁴ Lewicki, Roy J; Minton, John; Saunders, David (1999): *Negotiation*, (3:e utg). Burr Ridge Illinois, Irwin-McGraw Hill.

Zone of Possible Agreement (ZOPA)



Figur 2. Källa: *Banks Under Threat as Zopa Becomes Big with Consumers* Jon Venolia Credit Control; 2005; 26,2; ABI/INFORM Global pg.56

I diagrammet ovan ser vi de två parternas perspektiv, utlånarna och låntagarna. Utlånaren i exemplet kan tänka sig låna ut till 4.5% som det lägsta tänkbara på kreditbetygsnivån som låntagaren ligger på. Utlånaren har som högsta tänkbara 20% vilket är det högsta tillåtna räntan hos företaget Zopa.

Låntagaren å andra sidan vill ha en ränta som är så nära 0% som möjligt men vägrar att acceptera en ränta som är högre än 7.5%. I detta fall så uppstår det en *zone of possible agreement* där förhandlingsparterna möts. Alla räntor mellan 4.5% och 7.5% är inom zonen, räntan på ett avtal mellan de två parter kommer att ligga mellan 4.5% och 7.5%.

5. Empiri

I empirikapitlet redogör vi för all insamlad data som kommer att ligga till grund för vår utredning och analys. Datan vi samlar in här kommer från de två existerande person-till-person nätverken. Alla slutsatser kommer att dras utifrån datan som presenteras i det här kapitlet.

5.1 Blancolån

Nedan är en tabell med effektiva räntor för respektive bank för lån på tio-, femtio- och hundratusen kr. Räntorna är beräknade för lån på 3 års löptid.

Bank	10'	50'	100'
SEB	-	7,39%	7,02%
IKANO	-	8,95%	8,95%
Wasa Kredit	17,40%	8,60%	7,50%
Svea Direkt	11,99%	9,42%	9,14%
Finaref (Ellos, Josefssons)	34%	-	-
Haléns / Cellbes	33,40%	-	-

Tabell 1. Källa: Resp. banks hemsida

5.2 Sparkonton

Tabellen nedan anger bankernas effektiva räntor vid placeringar på tre år. Alla bankkontona omfattas av ersättningsgarantin som kortfattat innebär att kunden⁴⁵

1. Har rätt till ersättning på summan på kontot samt räntan, ifall banken går i konkurs
2. Ersättningen är maximalt 250 000kr per kund (inte konto)
3. Ersättningen betalas ut av Insättningsgarantinämnden inom tre månader från den dag banken gick i konkurs.

⁴⁵ <http://www.ign.se/ins-gar.pdf> Insättningsgarantinämndens hemsida 15/05-06

Bank	kontotyp	Ränta
SEB	Placeringskonto	2,76%
IKANO	Tillväxtkonto	2,73%*
Svea Direkt	DirektSpar	2,50%
Haléns	Sparkonto	3,00%

*medelvärde på 24 och 48 månaders placeringar.
 Tabell 2. Källa: Resp. banks hemsida

5.3 Obligationer

Fitch Moody's Standard & Poor's What the Rating Means

Investment Grade

AAA	Aaa	AAA	Highest credit quality
AA	Aa	AA	Very high credit quality
A	A	A	High credit quality
BBB	Baa	BBB	Good credit quality

Non-investment Grade

BB	Ba	BB	Speculative
B	B	B	Highly Speculative
CCC	Caa	CCC	High Default Risk
CC	Ca	C	High Default Risk
C	C	C	High Default Risk
DDD	C	D	Default
DD	C	D	Default
D	C	D	Default

Tabell 3. Källa: http://www.asx.com.au/investor/irs/news/credit_ratings.htm

Ovan är en översikt på de tre ledande företagsratingbolagens kreditbetyg. Dessa betyg bygger på statistiska uträkningar om företags sannolikhet till utebliven återbetalning. Företaget som utfärdar obligationerna utvärderas, och deras betyg kan sänkas eller höjas beroende på en förändring i företagets kreditvärdighet. Många investerare vet inte exakt vad skillnaden är om ett företag har ett betyg på exempelvis Aa eller Baa, och vad det innebär för en placering. Moodys har även 1 2 3 som rangordnar inom varje kreditbetyg (t.ex. Aa3, och Baa1). Standard & Poors och Fitch har + och – inom varje kreditbetyg

(t.ex. A+ och BB-). Beskrivningar som man hittar väldigt ofta översätter bokstavsbetygen med meningar såsom ”highest rating available” eller ”speculative” vilket ger en ganska otydlig och subjektiv bild. Det som är intressant ur en placerares perspektiv är en bortfallsprocent. Moody’s och andra kreditupplysningsföretag räknar ut bortfallsprocent men det är svårare för en privatperson att hitta. Nedan är dock en bortfallsprocenttabell gjord av Moody’s.

<i>Moody's Rating</i>	<i>Average Default Rate Within One Year of Rating (1970-2001)</i>	<i>Definition</i>	<i>Notes</i>
Aaa	0.00%	Highest Rating Available	Investment grade bonds.
Aa	0.02%	Very High Quality	
A	0.01%	High Quality	
Baa	0.15%	Minimum Investment Grade	
Ba	1.21%	Low grade	Below investment grade. "Junk Bonds"
B	6.53%	Very speculative	
Caa	24.73%	Substantial Risk	
Ca		Very poor quality	
C		Imminent default or in default	

Tabell 4. Källa: Understanding Moody's Corporate Bond Ratings and Rating Process, *Moody's Investor Services* May 2002

Nedan följer ett stickprov på amerikanska, brittiska och svenska företagsobligationer. Dessa obligationer kommer vi att jämföra med avkastning på pengar som är utlånade i p2p-nätverk. Obligationsdatan i tabellen är till för att ge en generell idé om hur avkastningar och risker ser ut. Den tydliga skillnaden mellan de olika ländernas avkastning har sin grund i de olika ländernas Reporäntenivåer. Nivån på reporäntan påverkar i hög grad även vanliga bankers in- och utlåningsränta. Skillnaderna i reporäntorna gör att jämförelser mellan bank- obligationer och p2p-räntor kan bli

missvisande. Då datainsamlingen genomfördes låg reporäntorna på 5,00% i USA, 4,50% i Storbritannien och 2,00% i Sverige.

emittent	förfallodag	kupong	kreditbetyg	köpkurs	avkastning
US\$					
GE-Capital	mar-32	6,75	Aaa	106,21	6,26
Goldman Sachs	nov-14	5,5	Aa3	96,67	6,01
JP-morgan	nov-06	6,75	A1	104,15	5,73
Daimler Chrysler	sep-06	7,2	A3	105,2	5,45
General Motors	nov-31	8	Ba1	93,25	8,66
GB£					
Network Rail	sep-06	4,88	Aaa	99,54	4,99
HBOS	aug-06	6,38	Aa2	102,11	5,09
France Telecom	nov-06	7,5	Baa1	109,02	5,35
Boots	sep-06	5,5	Baa1	10,08	5,4
SEK					
Kommuninvest i Sverige AB	dec-20	5	Aaa	109,33	4,18
VATTENFALL TREASURY AB	feb-07	5,75	A2	102,12	2,75
VOLVO TREASURY AB	dec-07	2,7	A3	99,97	2,38
INVESTOR AB	apr-33	7,5	A2	120,45	5,96
HOLMEN AB	maj-09	2,45	BBB+	100,29	2,35

Tabell 5 Källor: Financial Times, 17 maj 2006. Market data s 29.
Reuters 3000Xtra 16 maj 2006.

5.4 Zopa

Zopa medlemmar: 70 573 st

Tillgänglig för utlåning just nu: 737 320 £

Medelutlåningsmängd: 1 408 £

Medelinlåningsmängd: 3 933 £

Nedan är en tabell med information om genomförda lån under perioden 8/5-14/5 2006 genom ZOPA. *Market* anger vilken av de tolv lånemarknaderna som avses. Sex av dem är för utlåning till personer med högsta kreditbetyg, *A*. Resterande är för ZOPAs lägre kreditbetyg, *B*. Efter kreditbetyget anger siffran hur långt lånet är i månader. *Range* anger lägsta bud på den ränta låntagare har önskat. Därefter följer en kolumn med högsta

önskade räntenivå från utlånare. *ZOPA* anger lägsta och högsta räntenivå där ett lån har genomförts på respektive marknad. *Average rate* är medelräntan för genomförda lån.

Market	Range		ZOPA (Zone Of Possible Agreement)		Average rate
A6	2.2%	20.5%	4.3%	5.0%	4.576%
A12	2.4%	19.9%	4.7%	5.2%	4.926%
A24	2.9%	19.9%	5.6%	6.2%	5.928%
A36	1.2%	21.3%	4.6%	5.0%	4.792%
A48	3.4%	20.0%	7.2%	8.5%	7.654%
A60	3.4%	20.0%	6.9%	8.9%	7.882%
B6	2.7%	21.0%	4.8%	5.7%	5.11%
B12	3.4%	19.9%	5.4%	6.5%	5.714%
B24	4.4%	19.9%	7.3%	8.8%	7.788%
B36	2.9%	23.0%	6.5%	9.5%	7.382%
B48	5.4%	20.0%	9.2%	10.3%	9.602%
B60	5.7%	20.0%	10.0%	12.5%	11.17%

Tabell 6 Källa: zopa.com

Nedan är en tabell hämtat från ZOPAs hemsida där de med hjälp av sina anlitade kreditbetygsföretag har gjort en uppskattning av försenade och/eller uteblivna återbetalningar på lån i de olika marknaderna. Marknaderna är indelade i A och B och hur lång löptiden är i månader. (A24 är Marknad A, 24 månader) *Comfort factor* anger uppskattad avvikelse från *bad debt estimate*.

Zopa bad debt estimate

Market	Bad debt estimate	comfort factor +/-
A6	0.5%	1.0%
A12	0.5%	1.2%
A24	1.0%	1.0%
A36	1.3%	1.5%
A48	1.5%	1.5%
A60	1.7%	1.5%
B6	1.0%	1.5%
B12	1.5%	1.5%
B24	2.5%	1.5%
B36	3.0%	2.0%
B48	3.5%	2.0%
B60	4.0%	2.0%

Tabell 7 Källa: Zopa.com

5.5 Prosper Market Place

Nedan är en tabell med information om genomförda lån på Prosper. De har inte angivit vilken tidsperiod som värdena är hämtade ifrån. *Credit grade* anger vilket kreditbetyg personerna som lånat pengar har haft. Högst betyg har personer med bokstäverna AA. Därefter har de fallande betyg ner till HR. NC betyder att låntagarna saknade kreditbetyg. *Top 10 groups*, *All groups* och *No group* är en indelning av utlånarnas deltagande i grupper. *Lender rate by loan amount* anger vilken ränta som utlånarna i medel har fått från olika storlekar på lån.

Historical Interest Rates on Funded Loans

Credit grade		Lender rate by loan amount		
		< \$5,000	\$5,000 - \$10,000	> \$10,000
AA	Top 10 groups	7.76%	8.35%	9.98%
	All groups	7.32%	8.19%	9.51%
	No group	8.97%	9.40%	10.50%
A	Top 10 groups	9.62%	11.33%	12.78%
	All groups	9.27%	10.63%	12.80%
	No group	10.63%	15.30%	15.00%
B	Top 10 groups	11.16%	12.50%	14.24%
	All groups	11.36%	13.53%	14.80%
	No group	16.12%	15.51%	16.57%
C	Top 10 groups	15.56%	15.46%	16.18%
	All groups	15.09%	15.44%	15.66%
	No group	16.48%	18.53%	18.00%
D	Top 10 groups	18.81%	17.75%	23.50%
	All groups	18.62%	18.59%	23.58%
	No group	21.00%	23.75%	-
E	Top 10 groups	20.83%	22.94%	23.75%
	All groups	20.92%	23.26%	23.75%
	No group	25.34%	35.50%	-
HR	Top 10 groups	24.87%	21.95%	-
	All groups	24.75%	24.04%	-
	No group	27.81%	-	-
NC	Top 10 groups	17.09%	-	-
	All groups	16.39%	-	-
	No group	31.48%	-	-

Tabell 8 Källa: prosper.com 14/5-06

Nedan är en tabell hämtat från prospers hemsida som visar kreditbetygsföretaget Experians erfarenhet av obetalda eller/och försenade återbetalningar av skulder. Tabellen gäller bara för låntagare med debt/income på mindre än 20%. *Range* anger i procent historiskt bortfall per kreditbetygsgrad. *Average* anger medelbortfall i procent för respektive kreditbetygsgrad. Observera att *NC* saknar bortfallsdata.

Experian historical average default rates by credit grade

For borrowers with normal (<20%) debt to income ratios

Grade	Range		Average
AA	0.00%	0.40%	0.20%
A	0.70%	1.10%	0.90%
B	1.60%	2.10%	1.80%
C	2.90%	3.70%	3.30%
D	5.40%	7.20%	6.20%
E	9.10%	11.80%	10.40%
HR	15.10%	28.20%	19.10%
NC	Cannot estimate default rate for borrowers with no credit history		

Tabell 9 Källa: prosper.com

I bilaga1 finns en hel budgivning från Prosper återgiven.

5.6 Finansinspektionen

För att få finansinspektionens(FI) syn på p2p-lån, telefonintervjuades deras juridiskt ansvarige för bank- och finansieringsföretag; Åsa Arffman. Eftersom p2p-företagen varken lånar in eller ut pengar från egen kassa, ansåg hon att de skulle klassas som finansiella institut. Därmed står de inte under tillsyn av FI såsom bank- och finansieringsföretag gör. För att starta ett p2p-företag i Sverige skulle man således endast behöva registrera sig hos FI i enlighet med lagen (1996:1006) om anmälningsplikt avseende finansiell verksamhet. I samband med registreringen gör FI en kontroll av styrelsen, ledningen och ägarna så att ingen av dem har t.ex. näringsförbud.

På en direkt fråga om vad som skulle kunna vara problematiskt med att driva ett p2p-företag i Sverige svarade Arffman att man skulle visa särskild hänsyn till reglerna om penningtvätt och terroristfinansiering. En översikt av dessa regler går att läsa på FIs hemsida:

”Såväl finansiella företag som ett betydande antal företag och yrkesutövare utanför den finansiella sektorn är skyldiga att förhindra penningtvätt och terroristfinansiering genom att följa gällande bestämmelser, rekommendationer och anvisningar.

Berörda företag måste

- anmäla misstänka transaktioner,
- identifiera sina kunder,
- skapa interna regler för att upptäcka, utreda och rapportera misstänkt penningtvätt och
- utbilda personalen.”

6. Analys

I det här kapitlet behandlas det insamlade empiriska materialet utifrån den teoretiska referensramen för att försöka få svar på frågeställningen. Här analyseras p2p-nätverk utifrån det insamlade datan.

6.1 Utlånaren

Hur står sig placeringar i ett p2p-nätverk med avseende på risk och avkastning, jämfört med andra tillgängliga alternativ för privatpersoner?

6.1.1 Placeringar i bankkonton

De placeringar vi har valt att jämföra är vanliga bankkonton, företagsobligationer samt person-till-person utlåning. De är jämförbara på grund av att de är relativt säkra investeringar i jämförelse med aktier. Risken och förväntad avkastning är tydligare och lättare att mäta på räntebärande tillgångar än kursutfall på en aktie.

Bankkonton har i vissa fall inga restriktioner på hur kort tid placeringarna får vara. Däremot finns det ofta regler gällande maximalt antal uttag per år för att erhålla högsta möjliga räntan. Haléns har inga uttagsrestriktioner alls medan SEB har ränteavdrag på uttag från placeringskontot. Gemensamt för alla bankkonton som vi har undersökt är att de omfattas av insättningsgarantin vilket gör dem till mycket säkra placeringar. Vi betraktar placeringar på mindre än 250 000 kr som helt riskfria. Ytterligare fördelar med bankkonton är den låga kunskapsnivå man behöver för att öppna ett konto.

Om man tittar på räntorna som bankerna erbjuder i sina sparkonton i tabell 2, så ligger de bästa effektiva räntorna mellan 2,50-3,00%. Detta kan man jämföra med räntorna som utlånarna erbjuder på Zopa i tabell 6 så de ligger på mellan 4.576-11.17% i genomsnitt om man tittar på alla 12 Marknaderna. Det tillkommer en avgift på 0.5% på utlånade

pengar. Något man bör beakta är att reporäntan i Storbritannien ligger på 4.5% till skillnad från 2% i Sverige. Hos Prosper (tabell 8) så ligger det lägsta utlåningsräntan i genomsnitt på 7.32% och det högsta på hela 31.48%. De högre räntorna på lån hos Zopa och Prosper har större sannolikhet att inte kunna återbetalas i och med att de har lägre kreditbetyg.

6.1.2 Placering i Obligationer

Fördelarna med att placera i obligationer är att avkastningarna i regel är högre än på traditionella sparkonton. Obligationer kan en placerare sälja efter önskad tid. Placeringen är således inte tidsmässigt bunden. Obligationer har kreditbetyg som gör det relativt enkelt för placeraren att få en uppskattning om risken.

Obligationer omfattas inte av insättningsgarantin på samma sätt som ett bankkonto. Den enskilde investeraren får ensam ta hela risken med eventuell utebliven avkastning. Privata placerare får räkna med kurtage från banker eller finansinstitut för att kunna handla med obligationer. Placeringar i obligationer kräver mer kunskap än val av bankkonton. För att göra en god investering kan det också vara aktuellt att göra regelbundna uppföljningar på obligationsräntorna då de speglas av företagens kreditvärdering som i sin tur kan ändras över tiden.

Om man tittar på avkastningarna på obligationerna i tabell 5, samtidigt som man tittar på hur många procent av företagsobligationer inte kan återbetalas baserade på kreditbetyget i tabell 4, får man en någorlunda uppfattning om avkastning man kan förvänta sig och risken man kan förknippa med investering i obligationer. GE Capital har rating på Aaa och deras obligation ger en avkastning på 6,26%, enligt Moody's statistik så har företag med ett betyg på Aaa ett bortfall på 0% inom ett år. Risken att företag med en Aaa rating inte kommer att kunna återbetala sina skulder under årets gång är extremt låg. Tar man däremot General Motors som har ett betyg på Ba1 (bortfall på 1,21%) och klassas som *low grade* så ger den en avkastning på 8,66%. Ju lägre kreditbetyget är desto högre avkastning får man för den risken man utsätter sig för. Samma sak gäller för placeringar i lån på ett person-till-person nätverk, men det är kreditbetyget på låntagarna som man tittar på när man väljer till vilken ränta man är villig att låna ut till. Kreditbetyget AA,

vilket är det högsta betyget på Prosper, ger i sämsta fall en genomsnittlig ränta på 7,32% (Tabell 8). Om man tittar på tabell 10 så har låntagare på Prosper med kreditbetyget AA ett bortfall på 0,20%. Zopa's säkraste marknad dvs. A6(se tabell 6) ger en genomsnittlig avkastning på 4.576% där är bortfallet 0,5% (tabell 7).

6.1.3 person-till-person utlåning

Person-till-person utlån är i likhet med obligationsplaceringar inte omfattade av insättningsgarantin då person-till-person lånenätverk i bl.a. Sverige klassas som finansiella institut. En stor skillnad mellan att placera pengar i ett sparkonto och att själv låna ut till andra privatpersoner på ett person-till-person nätverk är att staten inte garanterar insättningen som på en traditionell bank. En annan likhet som placeringar i ett person-till-person nätverk har med obligationer är att man får en kartläggning av risken placeringen utsätts för i form av kreditbetyg. Man avgör själv vilken risk man är villig att ta för den avkastning man får.

Det finns två varianter på marknaden vad gäller hur aktiv man måste vara när man placerar i ett person-till-person nätverk. Hos Zopa så behöver man bara fastställa räntan och hur länge man vill låna ut, och lånet sköts sedan av en matematisk algoritm där matchning med låntagare sker automatiskt. Hos Prosper däremot så måste man delta i en auktion för varje lån man vill placera i. Beroende på hur väl man lyckas få en bra ränta i varje auktion så har man möjligheten att tjäna bättre än på Zopa.

Prosper's variant med en engelsk Internetauktion har som fördel att utlånarna kan lägga bud på lån i stort sett när som helst och var som helst där en dator med Internetuppkoppling är tillgänglig. Det finns inga geografiska begränsningar vilket möjliggör ett högre antal deltagare i auktionerna. Nackdelen för utlånarna är att de utsätts för vinnarens förbannelse. Det kan bli onödigt dyrt för auktionsvinnaren. Om antalet deltagare i en auktion är hög och om det råder osäkerhet om värdet på auktionsobjektet (lånet i detta fall) så ökar sannolikheten att det uppstår en vinnarens förbannelse. Det är här exaktheten på kreditbetygsmodellen är väldigt viktig eftersom den speglar risken till

utebliven återbetalning och därmed värdet på lånet. I genomsnitt ligger 85% av statistiska kreditbetygsmodeller, såsom de som används av Zopa och Prosper, nära den verkliga kreditvärdigheten. Om Prosper's modell är felaktig så ökar osäkerheten på värdet av lånet, och som följd risken för vinnarens förbannelse, vilket kan påverka portföljrisken och avkastningen för utlånan. Kreditbetyget på en individ kan ändras över tiden. Vissa lån varar väldigt länge och kreditbetyget på låntagaren det datum lånet utfärdades kan se väldigt annorlunda ut efter bara sex månader. Kreditbetyget på individer som har tagit ett lån på Prosper uppdateras inte efter det att lånet är utfärdat. Hur Prosper's kreditbetygsmodell presterar är väldigt avgörande för utlånanens portföljrisk. Kreditbetyget påverkar också *Zone of Possible Agreement* då det är kreditbetyget som avgör den lägsta räntan en utlånan är villig att låna ut till. Om kreditbetyget är missvisande så påverkas beslutsunderlaget som utlånan använder i sin förhandling. Detta är något som får beaktas för dem som eventuellt vill låna ut på ett person-till-person nätverk.

Det är marknaden som bestämmer vilka räntor de olika kreditbetygen får på Prosper. Vill någon låna ut till ett väldigt lågt kreditbetyg så har de möjlighet till det. Även de som har extremt låga betyg eller inget underlag för betygsättning alls kan försöka att låna på Prosper.

Hos Zopa däremot, finns bara låntagare som har bland de högsta kreditbetygen. Lån med hög risk är inte tillgängliga på Zopa. Låntagare som har för låga kreditbetyg är inte tillåtna att delta på marknaden. Hos Prosper å andra sidan, har alla oavsett kreditbetyg möjlighet till lån. Det är utlånanerna som bestämmer själva om de är villiga att låna ut till låntagare med mer spekulativa kreditbetyg. Sammanfattningsvis så kan man säga att på Prosper krävs ett mer aktivt deltagande till skillnad från Zopa för placeringen.

6.2 Låntagaren

Är räntorna på lån tagna i ett person-till-person nätverk konkurrenskraftiga?

För att se om räntorna på lån tagna i ett person-till-person nätverk är konkurrenskraftiga så gör vi en jämförelse mellan olika banklån på svenska marknaden.

6.2.1 Banklån

Banklån har olika krav på kreditbetyg, många har även krav på en viss årsinkomst, om det finns en säkerhet och om man har betalningsanmärkningar. För låntagaren är kreditbedömningsmodellen viktig då den ska spegla kreditvärdigheten så exakt som möjligt eftersom den ibland är avgörande om man överhuvudtaget får ta lån på en bank. Den kan även avgöra till vilken ränta man får låna.

Om man klarar bankens krav så har man tillgång till lånen i tabell 1. Lånen är räknade på olika belopp men den effektiva räntan man betalar på lånet kan vara allt mellan 7,02% och 34%. Den lägsta effektiva räntan man kan få är i dagsläget hos SEB förutsatt att man klarar deras krav. På mindre belopp är dock Svea Direkts ränta på 10,99% den lägsta. Om man skulle vilja låna på Zopa (se tabell 6) så får man betala en ränta på mellan 4,576% och 11,17% i genomsnitt beroende på vilken marknad man får ta lån på. Hos Prosper betalar man en ränta på mellan 7,32% och 31,48% beroende på vilket kreditbetyg man har. En avgift på 1% av lånebeloppet tillkommer på både Prosper och Zopa.

6.2.2 Person-till-person lån

På ett person-till-person nätverk står räntan man betalar i proportion till kreditbetyget man har. Det påverkar ens förhandlingsposition gentemot utlånarna. Det är viktigt att låntagaren får ett kreditbetyg som är så nära det verkliga kreditbetyget som möjligt eftersom det påverkar vilken ränta låntagaren kan kräva. Kreditbetyget på en låntagare är av stor vikt i fastställandet av *zone of possible agreement* (figur 2) och kan stärka eller försvaga förhandlingspositionen gentemot utlånan. Det kan bli onödigt dyrt för låntagaren om kreditbetyget är felaktigt och det kan även avgöra om man får låna på Zopa som har krav på sina låntagare vad gäller kreditbetyg.

6.3 Mellanhanden

Vilka förutsättningar behöver mellanhanden för att kunna fortsätta att erbjuda sina tjänster?

6.3.1 Kreditbetygsmodellen

Kraven på kreditbetygsmodellen är höga och måste uppfyllas, det finns utrymme för förbättring inom kreditbetygsmodellerna som är tillgängliga idag. Det är utvecklingen inom kreditbetygsmodeller som har skapat möjligheten att få ett kreditbetyg på en privatperson på en väldigt kort tid och till priser så låga som 5\$. Detta har haft en stor betydelse i uppkomsten av p2p-nätverk där hela verksamheten är beroende av hur tillförlitlig kreditbetygsmodellen de använder är. Kreditbetyg och kreditbetygsmodellen har en central roll i ett p2p-nätverk. En tillförlitlig kreditbetygsmodell ger utlånarna en säkrare investering, det ger låntagare lån till rätt ränta och det skapar förtroende gentemot mellanhanden. Om det skulle visa sig att kreditbetygsmodellen var felaktigt konstruerad så skulle nätverket falla ihop. Låntagarna skulle återvända till traditionella bankerna för att ta sina lån. Utlånarna skulle flytta placeringarna någon annanstans och mellanhanden skulle inte kunna uppnå en tillfredställande volym.

6.3.2 Volymkraven

Mellanhänderna i de p2p-nätverk vi studerat tar en avgift på 1% av lån som har utfärdats. Det är således av intresse för mellanhanden att ha en så stor volym som möjligt för att kunna driva sin verksamhet med vinst. På Zopa som har funnits i drygt ett år så har de totalt 737 320 £ tillgängligt för utlåning⁴⁶. På Prosper så är drygt 750 000 \$ tillgängliga för utlåning.⁴⁷ Detta ger en uppfattning av vilka summor det rör sig om.

⁴⁶ Zopa.com

⁴⁷ Bankless banking. In: *The Economist* Vol 378 Nr 8466 s 71

6.3.3 Konkurrensfördelar

Skillnaden mellan in- och utlåningsräntor på en bank är ofta högre än de 1% som Zopa och Prosper erbjuder. Kan de hålla den låg så har de väldigt goda konkurrensfördelar jämfört med en bank. En stor fördel med ett person-till-person nätverk är att de har bra tillväxtmöjligheter, eftersom de finns på Internet och kommer åt en väldigt stor kundkrets. En efterfråga av denna typ av verksamhet finns och växer. Zopa kommer att öppna en ny bransch i USA innan årets slut.

6.3.4 Möjligheter för ett p2p-nätverk i Sverige

Enligt Finansinspektionens juridikansvarige Åsa Arfmann så är det fritt fram för dem som vill starta upp ett p2p-nätverk i Sverige bara de följer det existerande regelverket. Frågan är snarare om ett p2p- nätverk, som har 14-16 st anställda, kommer att ha en tillräckligt stor efterfrågan i Sverige och om storleken på marknaden är tillräcklig för att det ska finnas utrymme för ett p2p-nätverk. Zopa har funnits i ett helt år i Storbritannien och har över 70 000 medlemmar. En tänkbar möjlighet är om Zopa eller Prosper skulle sprida sin verksamhet till Sverige och göra nätverket tillgänglig för marknaden här.

7. Slutsats

I slutsatsen så redogörs vad uppsatsen har kommit fram till och återkopplar det till frågeställningen och syftet.

Det som denna uppsats har kommit fram till är att:

- Placeringar i person-till-person nätverk har högre risk och avkastning än ett bankkonto på alla kreditbetygsnivåer. Person-till-person placeringar har även högre risk än obligationer. Avkastningen verkar likvärdig med obligationer på placeringar med hög kreditvärdering, men ju lägre kreditvärdering är desto mer skiljer sig avkastningen åt till person-till-person placeringarnas fördel.

- Räntorna på lån tagna i person-till-person nätverk verkar lägre än på banklån. Det beror säkerligen på att mellanhänderna tar endast en procents avgift.

- Mellanhänderna är beroende av en billig och tillförlitlig kreditbedömningsmodell. De är även beroende av en stor volym eftersom deras enda inkomst är deras låga avgifter.

8. Källförteckning

Elektroniska källor

www.prosper.com

www.zopa.com

www.equifax.com

www.experian-scorex.com

www.myfico.com Fair, Isaac & Co

www.asx.com.au Australian Stock Exchange

www.ign.se Insättningsgarantinämnden

www.fi.se Finansinspektionens hemsida

Databaser

Reuters 3000Xtra

Böcker

Malmström; Györki; Sjögren (2001): *Bonniers Svenska Ordbok..* (7:e utg.)Stockholm, Albert Bonniers Förlag AB.

Lewicki, Roy J; Minton, John; Saunders, David (1999): *Negotiation*, (3:e utg.). Burr Ridge Illinois, Irwin-McGraw Hill.

Bryman, Allan; Bell, Emma (2005): *Företagsekonomiska Forskningsmetoder*. Malmö, Liber ekonomi.

Dag Ingvar Jacobsen(2002); *Vad, Hur och Varför?*. Lund, Studentlitteratur

Reinecker, Lotte; Stray Jörgensen, Peter(2002): *Att Skriva en Bra Uppsats*. Malmö, Liber AB

Artiklar och Journaler

Financial Times, 17 maj 2006. Market data s 29

Milgrom, Paul R. (1985) :*Auction Theory*, Nov 1985 Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University.

Kessler, Josh (2005): How to reach the growing 'thin file' market. In: *American Bankers Association. ABA Banking Journal*. Vol. 97 nr 1, Jan 2005. s46.

Segev, Arie; Beam, Carrie; Shanthikumar, George J(2001): Optimal Design of Internet-Based Auctions. In: *Information Technology and Management*. Nr2, 2001. s121-163.

Mester, Loretta J (1997): *Whats the Point of Credit Scoring?* In: *Business Review* Sept/Oct 1997

Bankless Banking. *The Economist* ,Vol 378 Nr 8466 s 71.

Foreman, Peter; Murnighan, Kieth J(1996): Learning to Avoid Winners Curse. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol.67, Nr. 2, Aug 1996. s 179-180.

Lucas, Peter (2003):Commercial scoring makes the grade. In: *Banking Information Source*. nr 8, Apr 2003.s 44

Lucas, Peter (2003): Credit scoring heats up. In: *Banking Information Source*. nr 9 Sep 2003.s34

Informationsblad

Understanding Moody's Corporate Bond Ratings and Rating Process, *Moody's Investor Services* Maj 2002

Intervju

Telefonintervju med Åsa Arfmann enhetschef inom rättsavdelning för bank och finansieringsföretag hos Finansinspektionen utförd den 22 Maj 2006.

Bilaga 1

Nedan följer en budlista för ett lån genomfört på Prosper. *Partially winning* innebär att delar av önskat belopp för utlåning lånats ut. I detta fall 50\$ av önskade 200\$

Bidder	Rate	Amount Bid	Winning	Status	Bid Date (PT)
<u>Lender2</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 3:05 PM
<u>bear01</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 2:33 PM
<u>epetroel</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 2:07 PM
<u>spitzbergen</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 1:51 PM
<u>venfontaine</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 1:46 PM
<u>younge3</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 12:38 PM
<u>Mtnchick</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 11:15 AM
<u>crediteur</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 9:18 AM
<u>anupam06</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 8:59 AM
<u>Wizard2</u>	15.50%	\$53.00	\$53.00	✓	May-16-2006 8:55 AM
<u>zarro</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-16-2006 8:07 AM
<u>Jobbernow1</u>	15.50%	\$72.00	\$72.00	✓	May-16-2006 8:03 AM
<u>fredsan42</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 7:21 AM
<u>digital_joe01</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-16-2006 5:42 AM

<u>BioFunds</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-15-2006 7:09 PM
<u>RCK</u>	15.50%	\$400.00	\$400.00	✓	May-15-2006 7:01 PM
<u>J-Automan</u>	15.50%	\$150.00	\$150.00	✓	May-15-2006 11:06 AM
<u>Empire</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-15-2006 7:07 AM
<u>dogdude</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-15-2006 6:28 AM
<u>HootToot</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-15-2006 5:26 AM
<u>alpinaut</u>	15.50%	\$75.00	\$75.00	✓	May-15-2006 5:18 AM
<u>UAVDave</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-15-2006 2:48 AM
<u>zoltar7</u>	15.50%	\$200.00	\$200.00	✓	May-15-2006 12:24 AM
<u>RG</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-14-2006 11:22 PM
<u>pax</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-13-2006 2:20 PM
<u>Peninsula</u>	15.50%	\$200.00	\$200.00	✓	May-13-2006 11:14 AM
<u>tonyl616</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-12-2006 4:41 PM
<u>Homebody21</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-12-2006 11:28 AM
<u>Konarider</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-12-2006 10:19 AM
<u>larry</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-12-2006 1:03 AM
<u>ProfessorProsper</u>	15.50%	\$300.00	\$300.00	✓	May-12-2006 1:03 AM
<u>norcal_cct</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-11-2006 11:42 PM
<u>Skua</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-11-2006 8:26 PM
<u>Cubsfan07</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-11-2006 4:27 PM
<u>luckydog49</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-10-2006 8:57 AM
<u>LoanWDL</u>	15.50%	\$50.00	\$50.00	✓	May-09-2006 7:34 PM
<u>investor1</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-09-2006 7:34 PM
<u>zen</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-09-2006 7:34 PM
<u>Peninsula</u>	15.50%	\$100.00	\$100.00	✓	May-09-2006 7:34 PM
<u>bwootbrnms</u>	15.50%	\$200.00	\$50.00	✓	May-16-2006 10:11 AM
<u>Thorin</u>	15.50%	\$50.00	-	✗	May-16-2006 1:26 PM
<u>canyonwren</u>	15.60%	\$50.00	-	✗	May-16-2006 8:12 AM
<u>gafter</u>	15.70%	\$200.00	-	✗	May-15-2006 6:28 AM
<u>rcmso</u>	15.90%	\$200.00	-	✗	May-15-2006 9:24 PM
<u>n8s28</u>	15.90%	\$50.00	-	✗	May-15-2006 12:54 PM
<u>norcal_cct</u>	15.90%	\$50.00	-	✗	May-14-2006 6:41 PM
<u>crediteur</u>	15.95%	\$50.00	-	✗	May-15-2006 9:41 PM
<u>4THEPEOPLE</u>	16.00%	\$100.00	-	✗	May-15-2006 12:03 AM
<u>firefly17</u>	16.00%	\$251.37	-	✗	May-14-2006 11:44 PM
<u>PsychDoc</u>	16.00%	\$50.00	-	✗	May-14-2006 10:34 PM

Bid History
Källa: prosper.com

Legend: ✓ = Winning ✓ = Partially winning ✗ = Outbid