

Lending Club 简史

P2P借贷如何改变金融，你我如何从中受益？

Peter Renton [美] 著

第一财经新金融研究中心 译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

Lending Club 简史

P2P借贷如何改变金融，你我如何从中受益？

Peter Renton [美] 著

第一财经新金融研究中心 译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

Lending Club 简史/(美)瑞顿(Renton, A)著;第一财经新金融研究中心译.
北京:中国经济出版社,2013.7

书名原文:The Lending Club story

ISBN 978-7-5136-2567-8

I. ①L… II. ①瑞… ②第… III. ①借贷—研究 IV. ①F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 115034 号

The lending Club story by Peter Renton

Copyright © 2012, by Renton Media LLC

Chinese Simplified translation copyright © 2013 by CBNResearch

This translation published by arrangement with CBNResearch

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2013-4742 号

责任编辑 乔卫兵 杨元丽

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 三河市佳星印装有限公司

经销者 各地新华书店

开本 148mm×210mm

印张 5.75

字数 90 千字

版次 2013 年 7 月第 1 版

印次 2013 年 7 月第 1 次

书号 ISBN 978-7-5136-2567-8/F·9778

定 价 24.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-68344225 88386794

【中文版序言】

点融网联合创始人、CEO

郭宇航 苏海德 (Soul Hite)

如果“金融”二字给你理性而又冷冰冰的感觉，P2P 金融则给我们带来了一种诗意的浪漫。

不管你信或不信，信用他就在那里，不因你熟悉这个人而增一分，也不因你们未曾谋面而少一分。借钱给熟人或许有去无回，借钱给陌生人反而有借有还。众多互联网金融公司正在努力让民间金融超越熟人社会，它们默默前行，革新我们的信用体系。在中国几千年古老的借贷市场中，金钱的往来都是基于熟人关系，或在近代之初开始依赖于钱庄票号，乃至银行。借钱给陌生人，近乎天方夜谭，是那么的不可思议。却在我们身边飞速地发生着，迅猛而无声。

Lending Club 在美国的实践，通过一个普通投资人的陈述将这一切说得清清楚楚，明明白白。客观、透明、效率！——《Lending Club 简史》用亲身经历说明，互联网金融的时代已经不可阻挡地到来了。

革新，就是把一个简单的想法变成一项对社会大有裨益的服务。然而，能够把这些新颖的想法用大众容易理解的语言阐

述出来也不是一件容易的事。我们非常感激彼得把我们的理念，贡献和故事讲述出来。许多我们的出资人和借款人都表示，他们读过此书后更深入地了解了 Lending Club 的业务，并且更迫切地希望成为我们的客户。

曾几何时，我们渐渐忘记了上一次逛商场是几时，却刚刚开门签下今天快递送来的第三批淘宝货品。电子商务的热潮数年间横扫传统零售，深刻改变了互联网网民的购物习惯；而今，我们开始渐渐远离银行的纸质号牌，在家中坐享指点键盘的便利，轻松掌握着资金的流动。

有时候，我们不得不问一句，将钱交给银行去出借真的是最好的方式吗？在信息充分的前提下，我们不能自己决定把钱借给谁吗？就如同我们自己决定把钱捐给真正需要帮助的人，而不是捐给这个会那个会。又有多少次借钱的经验让你我发誓绝没有下次了？

关于个人之间的借贷，互联网究竟改变了什么？越是广泛零散的交易，越需要先进的技术，需要在多样化供需之间建立起共识，同时又不干扰个体的充分自由。这不仅是互联网的技术，更是互联网的思想。

Lending Club 作为一个尝试者，它在怎么做？

赠人玫瑰，手留余香！希望本书开启您美妙的投资之旅，让我们在曾经冰冷的金钱往来之中，体会别样的温暖！

【作者序】

Peter Renton

Lend Academy 创始人

我一直喜欢做投资，但我并不是风险偏好型的投资者。我倾向于买入和持有的策略，而不是频繁活跃地交易。我最喜欢那些逐月稳步上涨的投资。但在 2008—2009 年的金融危机之后，这样的机会已经很难寻找了。

2008 年，在卖掉我的第二个生意后，我第一次读到了关于 P2P 借贷的文章。P2P 看起来是个很有意思的创意，但我对此所知甚少。2009 年的冬天，世界深陷金融危机，我想起了那篇关于 P2P 借贷的文章。于是我做了一些相关研究，然后发现了 Lending Club 这家公司。

那时我正在寻找潜在的投资机会——能带来不错的回报，且不像股票和债券市场波动性那么大的。随着对 Lending Club 了解的深入，我越发喜欢 P2P 借贷这个创意。经过慎重考虑，我在上面开了个投资账号。那是 2009 年 6 月。

像很多投资者一样，我先从小额的投资开始——只有 500 美元。在 Lending Club 逐步得到我的信任以后，我增加到了 1 万美元。我并不知道别的投资者怎么想，但是做 P2P 借贷的投

资对我有吸引力。2010 年，我觉得自己应该更严肃对待在 Lending Club 上的投资，于是我以自己和妻子的名义开了一个退休基金账户，并追加了大量资金用于投资。截至 2012 年年底，我通过 4 个账户在 Lending Club 上进行投资，累计金额已经超过 10 万美元。

2010 年秋，我在寻找新的商业机会。在 2008 年，我卖掉了上一个生意，我和收购者的合约也在 2010 年中结束。在与家人一起度过了夏天的假期之后，我开始寻找一些全新而且与众不同的东西。

这时我注意到了—个叫做 SocialLending.net 的博客。18 个月的投资经验积累了我对 P2P 借贷行业的信任和信心，而这个博客的内容恰好是关于 P2P 行业的。所以我就买下了这个博客，并开始写作关于萌芽阶段的 P2P 行业的文章。

这个博客被我改名为 Lend Academy。我已经在上面发表了数百篇关于 Lending Club 和 P2P 行业的文章。对 P2P 了解的越多，我就越对行业的前景感到兴奋。我相信 Lending Club 将会改变世界，而我也很高兴能参与其中。通过阅读这本书，你将会更深刻地理解 Lending Club 是一家非凡的企业，并注定要改变美国的金融格局。

如果你对这本书有任何的问题和意见，请你通过电邮（peter@lendacademy.com）联系我。我会阅读每一份收到的邮件。谢谢。

【推荐序】

Renaud Laplanche

Lending Club 创始人、CEO

Lending Club 热潮

两年前，在 Peter 逐渐了解 Lending Club 并开始投资后不久，我遇到了他。他最初对行业的好奇迅速转化为激情，并最终成为 Lending Club 这个研究领域最值得尊敬的专家之一。他的博客 Lendacademy.com 是投资者可靠的信息来源，他的课程给新的投资者以教育，同时他还频繁的接受大众传媒的采访报道，以让公众了解 P2P 借贷行业。而读书也是研究 Lending Club 的最早材料。对于专注于研究 Lending Club 的人来说，我很惊奇两年前 Peter 从没有写过关于我们的任何文章，更不用说一本书了（而现在却出了一本书）。

一些 Lending Club 平台上的投资者变成了我们的员工、董事会成员、股权投资者、基金管理者和顾问。他们是我们的朋友，也是我们最好的市场营销人员和布道者。一些新的投资者在了解了 Lending Club 模式的非凡效能和变革能力后，放弃了

日常的工作，写相关的博客，给我们发简历，以及打电话分享他们关于新产品的想法。我们想到用一个词语来描述这样的状态再合适不过：**Lending Club** 热潮。

我很幸运能成为 **Lending Club** 热潮的首例被报道的“患者”，并且目前还没找到（或寻找）治愈热潮的办法。那个夏天（译者注：指金融危机）使我意识到现行的金融体系已经变得更关注自身而不是客户了，以及为什么消费者 **P2P** 借贷会更加高效和传递出更多的价值。

计划没有变化快

虽然 **Lending Club** 至今仍然坚持最初“创造平台，高效连接投资者和借款人”的想法，但是现行的操作模式已经和最初的框架不同，并且仍在快速变化。通过适应性调整、数据统计、市场反馈，一个学习型的和能自我进化的 **Lending Club** 正与越来越多的人相关。

基于社交图谱会对评估信用有帮助的想法，我们最先以 **Facebook** 上的一个应用的形式开始了创业。2012 年 12 月 5 号，当我们达到 10 亿美元的累计借贷额的时候，源于 **Facebook** 上的业务却少于 200 万美元（译者注：这与原先的构想是不一样的。虽然基于社交图谱看起来是个极好的主意，但是实际效果并不好。这也预示着 **Lending Club** 的策略要根据市场实际调整，而不是去追求宏大的概念）。我们将会打破过去的边界，持续创

新，推出新产品和新服务，有些甚至可能是我们目前都无法预测的。我很感激市场的反馈和 Peter 这样的专家将会引导我们。

我非常享受阅读本书，尤其是它的撰写是完全针对 Lending Club 的。一半是故事，一半是用户体验和操作的叙述，使本书在具备阅读魅力的同时也具备了实践指导意义。相信你会像我一样喜欢该书。

CONTENTS 【目录】

· 中文版推荐序 / 001

· 作者序 / 003

· 推荐序 / 005

Chapter 1 第一章

Lending Club 简介

1 Lending Club 是什么? / 3

2 平台是如何运作的? / 6

3 为什么 P2P 借贷变得流行? / 9

Chapter 2 第二章

Lending Club 起家

1. 想法产生 / 15

2 发展机遇 / 17

3 融资 / 20

4 登陆 Facebook / 23

5 超越 Facebook / 25

6 SEC 注册和静默期 / 26

7 金融危机 / 28

8 巩固地位 / 30

9 LC Advisors 的诞生和大量投资的涌入 / 32

10 2012 年的爆发 / 34

Chapter 3
第三章

Lending Club 上的投资者

- 1 投资者资格 / 39
- 2 权证发行说明书 / 42
- 3 投资账户类型 / 44
- 4 投资者费用 / 47
- 5 投资平台 / 50
- 6 第三方投资工具 / 59
- 7 分散投资 / 62
- 8 投资回报 / 64
- 9 交易平台 / 66
- 10 LC Advisors / 68
- 11 逾期贷款的催收 / 70
- 12 P2P 投资的税务 / 73
- 13 投资者案例 / 75

Chapter 4
第四章

Lending Club 上的借款人

- 1 借款人资质 / 85
- 2 贷款用途 / 87
- 3 贷款等级和利率 / 88
- 4 申请贷款前的思考 / 91
- 5 借款费用 / 95
- 6 借款过程如何运作 / 98

7 贷款投资过程 / 104

8 借款人案例 / 106

Chapter 5
第五章

展望未来

1 近期挑战 / 113

2 长期机遇 / 117

Appendix
附录

美国 P2P 借贷服务行业发展简史

1 美国 P2P 行业的缘起和背景 / 125

2 美国 P2P 借贷平台的发展 / 127

3 未来的发展和潜在的市场影响 / 140

4 专注于消费者保护的监管特征 / 144

5 P2P 平台的集约化发展格局 / 149

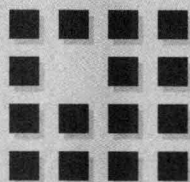
6 总结与展望 / 154

附 1: 一些 SEC 对 Prosper 下达暂停
业务指令的信息 / 156

附 2: P2P 借贷与相似的金融产品利
率的比较 / 164

后记 / 165

免责声明 / 167



第一章

Lending Club简介

1

Lending Club 是什么？

Lending Club 所处的行业可以用很多词描述：点对点借贷、社会化借贷、人人贷或者 P2P 借贷。不过，Lending Club 在更广概念上应该称为消费者借贷。



图 1-1 Lending Club 公司标识

通过摆脱银行在借贷中的核心媒介作用，Lending Club 改变了借贷行业的面貌。互联网的运营模式使社会上的投资者（放款人）和借款人能够直接对接并且使双方都受益。借款人

可以获得更低的借款成本和更便利的渠道，投资者可以获得比传统固定利率更好的回报。Lending Club 的办公室在旧金山，但它并没有其他分支机构，所有的业务都通过互联网和电话进行。正是因为如此，和现代银行业相比，Lending Club 并没有庞大的基础设施建设成本。它可以把节省的成本用于更好地服务投资者和借款人。

1.1 P2P 借贷

在本书中，我们将用 P2P 借贷来定义这个行业。即使 Lending Club 已经不再使用这个词，但大部分投资者和借款人仍然保留了这样的称呼。

如何准确地定义 P2P 借贷呢？传统意义上它是关于个体之间的金融交易，它直接连接了需要借钱的个人（借款人）和有资金用于借出的个人（投资者）。早在几千年前，从人类发明货币之后，这样的行为其实已经开始发生了。

现今的 P2P 借贷的主要不同点在于双方之间没有关系但仍能保证交易的安全和成功。21 世纪的 P2P 借贷通过互联网解决了陌生人之间的借贷问题，就像 Lending Club 所做的那样。