

# Krystyna Mitreęga-Niestrój

---

## Bankowość p2p jako alternatywa dla tradycyjnych banków detalicznych

---

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/4,  
601-608

---

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KRYSTYNA MITRĘGA-NIESTRÓJ

*Bankowość p2p jako alternatywa dla tradycyjnych  
banków detalicznych*

---

p2p banking as an alternative to traditional retail banks

**Słowa kluczowe:** bankowość p2p, pożyczki p2p, platformy internetowe

**Key words:** p2p banking, p2p lending, Internet platforms

## **Wstęp**

Bankowość p2p rozwija się na świecie od kilku lat. Czynnikiem, bez którego ekspansja tego typu usług nie byłaby możliwa, stanowi rewolucja technologii informacyjnych, która wpływa na wszystkie sfery działalności człowieka i wspiera rozwój usieciowionej gospodarki głębokich współzależności. Skutkiem tych zmian jest wyłanianie się nowego systemu gospodarczego opartego na globalnej sieci interakcji i coraz większe znaczenie sieci społecznych. Współczesne społeczeństwo, wyposażone w innowacyjne narzędzia komunikacji i samoorganizacji, może podejmować nowe działania i tworzyć nowe produkty (również w postaci pozarynkowej produkcji społecznej). Ich przykład stanowi właśnie pojawienie się bankowości p2p. Rozwój tego typu usług jest niewątpliwie dowodem na zjawisko dezintermediacji finansowej, czyli zmniejszania się roli pośredników finansowych (głównie banków) w dokonywaniu transakcji depozytowo-kredytowych, na rzecz bezpośredniego ich przeprowadzania przez uczestników procesów rynkowych. Znaczący wpływ na powyższe zjawisko miał światowy kryzys finansowy, skutkujący spadkiem zaufania do sektora bankowego i poszukiwaniem alternatywnych sposobów lokowania kapitału oraz finansowania

poza tradycyjną bankowością. Celem artykułu jest przybliżenie funkcjonowania bankowości p2p na świecie i w Polsce.

## 1. Bankowość p2p – zarys problemu

Bankowości p2p (*person-to-person* lub *peer-to-peer*) to bankowość społecznościowa (społeczna) lub obywatelska (*citizen banking*), określana także jako bankowość bez banków (*bankless banking*), polegająca na tym, że transakcje finansowe (głównie pożyczki – *p2p lending* oraz depozyty) są przeprowadzane między zainteresowanymi stronami (które mogą być sobie znane lub też zupełnie anonimowe) bez pośrednictwa instytucji finansowych<sup>1</sup>. Transakcje odbywają się na zasadzie aukcji, za pośrednictwem Internetu, najczęściej na wyspecjalizowanych w takich usługach portalach. Pozwala to pożyczkodawcom oraz pożyczkobiorcom, co istotne o różnym statusie majątkowym i społecznym, na szybkie uzgodnienie warunków transakcji, a co najważniejsze – odpowiadającej im stopy procentowej. Klientami bankowości p2p mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i małe oraz średnie firmy, jednak konkretne rozwiązania zależą od danego portalu internetowego i kraju. Obok pożyczek przeznaczanych głównie na konsumpcję, drobną działalność gospodarczą, studia pojawiają się też propozycje kredytów hipotecznych (jak w przypadku amerykańskiego serwisu Money360.com).

Portale internetowe zarabiają na prowizjach za transakcje (niewykluczone są również inne opłaty, np. związane z usługami kredytowych agencji ratingowych), i mogą, ale nie muszą, uczestniczyć w wypłatach pożyczek i ich późniejszych spłatach. Należy podkreślić, że funkcjonujące modele bankowości p2p różnią się w zależności od kraju, w którym funkcjonują.

Usługi *p2p lending* mogą być klasyfikowane w trzech różnych kategoriach<sup>2</sup>:

- 1) rynkowe pożyczki społecznościowe (proponowane m.in. przez portale Prosper, Zopa) – transakcje zawierane z motywów ekonomicznych,
- 2) pożyczki społecznościowe umożliwiające mikrofinansowanie (np. Kiva) – celem transakcji są korzyści społeczne,
- 3) inne – np. ułatwiające finansowanie między przyjaciółmi i członkami rodzin (*family and friend lending* – w przeszłości oferował je Virginmoney).

W transakcjach p2p jeden pożyczkobiorca może otrzymać finansowanie od licznych pożyczkodawców, a ich zawieranie jest bardzo proste i z reguły składa się z następujących etapów<sup>3</sup>: 1) rejestracja na wybranym portalu internetowym oferującym usługi p2p (może być wymagane wpłacenie opłaty rejestracyjnej), 2) wypełnienie formularza z podstawowymi danymi personalnymi w celu potwierdzenia tożsamości

<sup>1</sup> Być może użycie terminu „bankowość” jest w tym przypadku nadużyciem, może należałoby używać zwrotu „parabankowość” czy quasi-bankowość, nie zmienia to jednak faktu, że w praktyce jest stosowane wyrażenie „p2p banking”.

<sup>2</sup> <http://www.wiseclerk.com/group-news/services-p2p-lending-companies-by-loan-volume/>

<sup>3</sup> [http://www.ehow.com/how\\_5554585\\_people-people-lending-loan.html](http://www.ehow.com/how_5554585_people-people-lending-loan.html).

potencjalnego pożyczkobiorcy, 3) wprowadzenie informacji dotyczących pożyczki – jej celu, wielkości, czasu oraz wysokości stopy procentowej, jaką pożyczkobiorca jest gotowy „zapłacić”, 4) aukcja, podczas której oferta zainteresowanego pożyczką znajduje gotowych do jej udzielenia pożyczkodawców (jeżeli warunki oferty są konkurencyjne, może to skutkować obniżeniem jej kosztów), 5) akceptacja warunków pożyczki przez pożyczkobiorcę, jeżeli są one dla niego satysfakcjonujące, bądź też ich odrzucenie w przeciwnym przypadku (może wystąpić konieczność poniesienia opłaty na rzecz portalu nawet wtedy, gdy nie dojdzie do transakcji), 6) spłata pożyczki (zwykle comiesięczne raty). W praktyce można również odnaleźć platformy, gdzie potencjalni pożyczkodawcy oferują swoje warunki, a pożyczkobiorcy dostosowują do nich swoje decyzje dotyczące finansowania (np. Zopa). W przypadku finansowania p2p istnieje możliwość, aby jeden pożyczkodawca udzielił pożyczki jednemu konkretnemu pożyczkobiorcy, jednak z uwagi na dywersyfikację ryzyka finansujący preferują podział środków na większą liczbę kapitałobiorców, nierzadko charakteryzujących się różnymi ratingami kredytowymi. Jeżeli chodzi o zabezpieczenie transakcji p2p, to w praktyce funkcjonują dwa rozwiązania: pożyczki zabezpieczone (np. na ruchomościach, takich jak samochody) i niezabezpieczone – w tym przypadku kapitałodawca opiera się głównie na ratingu kredytowym kapitałobiorcy. Za jedną z najważniejszych korzyści wynikających z lokowania kapitału poprzez p2p uważa się fakt, że kapitałodawcy przekazują swoje środki osobom, które wydają im się wiarygodne (a nawet znane), na cele, które z ich punktu widzenia są słuszne i są do nich przekonani. Co więcej, potencjalny pożyczkobiorca, aby przekonać pożyczkodawców, może przedstawić im swoją osobistą sytuację oraz referencje innych osób. Bankowość p2p stwarza zatem korzyści zarówno dla pożyczkobiorców, jak i inwestorów, będąc dla tych ostatnich szansą na osiągnięcie wysokich zysków<sup>4</sup>.

## 2. Rozwój bankowości p2p na świecie i w Polsce

Pierwszą platformą pożyczek p2p była Zopa, założona w 2005 r. w Wielkiej Brytanii. W Stanach Zjednoczonych był to Prosper, utworzony w 2006 r., a w Niemczech Smava – w 2007 r. Od tego czasu pojawiały się następne platformy i w 2008 r. było ich w skali globalnej 24 (w tym 12 w USA), a dwa lata później już 33. Całkowita wielkość pożyczek udzielonych poprzez 10 największych platform na świecie wyniosła w 2010 r. 733 mln USD (wśród nich najwięcej pożyczek udzieliła Virginmoney z USA – 390 mln USD)<sup>5</sup>.

Analizę funkcjonowania platform p2p warto przeprowadzić na podstawie działalności dwóch najstarszych z nich na świecie – brytyjskiej Zopy oraz amerykańskiego

<sup>4</sup> D. Tapscott, A.D. Williams, *Makrowikiekonomia. Reset świata i biznesu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011, s. 63.

<sup>5</sup> *Online Peer-to-Peer Lending – A Literature Review*, „Journal of Internet Banking and Commerce” August 2011, vol. 16, no. 2, s. 5.

Prospera. Prekursor pożyczek społecznościowych w Internecie – Zopa (od *Zone of Possible Agreement*) – należy dziś do najbardziej znanych i popularnych tego typu platform. Również według serwisu Moneywise w latach 2010–2011 była oceniana przez klientów jako najbardziej godna zaufania wśród oferujących pożyczki osobiste. Zopa szacuje, że około 2% takich pożyczek udzielanych każdego miesiąca w Wielkiej Brytanii jest aranżowane właśnie poprzez tę platformę. Istotą jej działania od początku była wymiana środków finansowych pomiędzy osobami, które dysponują nadwyżką finansową i mają do zaoferowania wolne środki pieniężne, a tymi, które chcą je pożyczyc. Aby starać się o finansowanie poprzez portal, trzeba być pełnoletnim brytyjskim rezydentem, mieć rachunek bieżący w banku w Wielkiej Brytanii oraz co najmniej trzyletnią historię kredytową w tym kraju, jeżeli zamierza się wystąpić o pożyczkę. Pożyczki udzielane poprzez portal mieszczą się w przedziale od 1 tys.–15 tys. GBP i są udzielane na okres od 36 do 60 miesięcy. Zopa pośredniczy w pożyczkach dla klientów cechujących się jednym z pięciu ratingów – A\* (najwyższa zdolność kredytowa), A, B, C lub „młody rynek” (*Young market*) dla pożyczkobiorców z przedziału wiekowego 20–25 lat. Minimalna kwota, którą można ulokować poprzez platformę, to 10 GBP. Pożyczkodawcy nie znają osób, którym pożyczają pieniądze, mają natomiast informacje dotyczące celu i okresu pożyczki. Jeżeli chodzi o koszty transakcji, to wyróżnia się opłaty dla pożyczkodawców oraz pożyczkobiorców; nie pobiera się opłat za wcześniejszą spłatę pożyczki. Jeżeli chodzi o zyski pożyczkodawców, to średnia stopa zysku z zainwestowanego kapitału w okresie kwiecień 2011–marzec 2012 r. wyniosła 7,1%. Była ona oczywiście różna w zależności od okresu, na który została udzielona pożyczka, i ratingu pożyczkobiorcy – dla ratingu A\* na 60 miesięcy wyniosła 7,3%, a dla „młodego rynku” 10%<sup>6</sup>.

Amerykański Prosper w przeciwieństwie do Zopy umożliwia swoim klientom wzajemne kontakty i poznanie się poprzez grupy społecznościowe czy przyjaciół, co pozwala użytkownikom na dokonanie indywidualnej weryfikacji i zmniejsza w ten sposób ryzyko nieudanej inwestycji<sup>7</sup>. Potencjalni pożyczkodawcy mogą również otrzymać m.in. historię kredytową dłużnika i jego życiorys. Dwa lata po powstaniu Prosper zawiesił swoją działalność w końcu 2008 r. Właściciel firmy postanowił zaprzestać pośrednictwa w okresie apogeum kryzysu finansowego (także z uwagi na problemy finansowe), należy jednak dodać, że nakaz wstrzymania działalności wydała również amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), tłumacząc, że transakcje przeprowadzane przez Prosper przypominają kontrakt inwestycyjny, a zatem jest to inwestycja w papiery wartościowe, co powinno podlegać nadzorowi Komisji. Prosper zamknął działalność na okres 9 miesięcy i był zmuszony wydać 4 mln USD na dostosowanie się do przepisów stanowiących przez SEC<sup>8</sup>. Obecnie

<sup>6</sup> <http://uk.zopa.com>.

<sup>7</sup> <http://pozyczki-prywatne.com.pl/index.php/historia/>.

<sup>8</sup> R. Schmidt, J. Westbrook, *Platforma pożyczek społecznościowych chce podlegać przepisom bankowym*, <http://biznes.onet.pl/platforma-pozyczek-spoecznościowych-chce-podlegac,19796,3244576,news-detal>.

Prosper liczy 1,31 mln członków, a wielkość udzielonych pożyczek przekroczyła 334 mln USD. Pożyczki, na okres 1, 3 i 5 lat, aranżowane poprzez Prosper, wahają się od 2 tys. USD do 25 tys. USD, a minimalna kwota inwestycji wynosi 25 USD. Pożyczkobiorcą może zostać osoba będąca rezydentem stanu, w którym pożyczki są dostępne, musi ona mieć rachunek bankowy, numer ubezpieczenia społecznego oraz ocenę kredytową na poziomie minimum 640 punktów. Wysokość oprocentowania pożyczek waha się w zależności od ratingu klienta (AA, A, B, C, D, E i HR) oraz okresu pożyczki i wynosi (na maj 2012 r.): od 5,65% dla pożyczki 1-letniej dla klienta o ratingu AA, do 33,04% dla pożyczki 5-letniej dla klienta o ratingu E. Pożyczkobiorcy są zobowiązani do opłacenia tzw. *closing fee* wynoszącej kilka procent kwoty udzielonej. Inwestorzy natomiast uiszczają opłatę za obsługę pożyczki w wysokości 1% od jej głównej kwoty, którą odlicza się od otrzymywanych przez klienta rat<sup>9</sup>.

W Polsce debiutantem w obszarze bankowości p2p w 2008 r. był Kokos.pl, niedługo potem działalność rozpoczęły kolejne portale: Finansowo.pl, Monetto.pl i Smava.pl (odpowiednik niemieckiej platformy Smava.de). W ciągu czterech lat funkcjonowania polskiego rynku *p2p banking* wartość udzielonych pożyczek szacuje się na 130 mln PLN – to oczywiście niewiele, jeżeli zestawimy tę wielkość z wartością np. udzielonych pożyczek konsumpcyjnych – ponad 127 mld PLN (stan na luty 2012 r.)<sup>10</sup>. Prawie połowę tej kwoty (61 mln PLN) pożyczono poprzez platformę Kokos.pl, która jak dotąd ma ponad 180 tys. użytkowników. W 2011 r. liczba aukcji założonych poprzez portal wyniosła 16 374, liczba zakończonych przyznaniem pożyczki aukcji była równa 7 919, a średnia kwota pożyczki 1 586,34 PLN. Proces pozyskania środków finansowych poprzez Kokos.pl odbywa się formie publicznej aukcji, a nową aukcję może założyć osoba, która przeszła wymagane weryfikacje i ma już nadany rating. Platforma oferuje szybkie pożyczki – weryfikacja dokumentów potencjalnego pożyczkobiorcy trwa jeden dzień, zatem finansowanie można również uzyskać w ciągu 24 godzin, a średnie oprocentowanie pożyczki, np. w wysokości 1 tys. PLN, wynosi 18% p.a. Jeśli chodzi o inwestycje, to kwoty wahają się od 50 PLN do 5 tys. PLN, zyski najczęściej w granicach między 12% a 24% p.a., bez prowizji, istnieje możliwość inwestycji ze 100-procentową pewnością zwrotu kapitału w aukcjach z gwarancją. Co ważne, średnia spłacalność rat waha się w przedziale 92–100%, a bezpieczeństwo transakcji zapewnia okresowa weryfikacja wiarygodności pożyczkobiorców m.in. w bazie BIK i ZBP. Użytkownicy platformy są zobowiązani do dokonywania różnego rodzaju opłat związanych z usługami Kokos.pl (np. opłata za weryfikację rachunku bankowego czy promowanie aukcji na stronie internetowej). Kokos.pl rozwija działalność, wprowadzając nowe produkty, jak np. kredyt płatniczy umożliwiający inwestorom późniejsze pokrywanie ich inwestycji czy pożyczki konsolidacyjne pozwalające na rozłożenie wcześniejszych zobowiązań na mniejsze

<sup>9</sup> Zob. <http://www.prosper.com/>.

<sup>10</sup> *Polacy mają do spłacenia kredyty warte prawie 790 mld zł*, [http://serwisy.gazetaprawna.pl/finans-osebiste/artykuly/609393.polacy\\_maja\\_do\\_splacenia\\_kredyty\\_warte\\_prawie\\_790\\_mld\\_zl.html](http://serwisy.gazetaprawna.pl/finans-osebiste/artykuly/609393.polacy_maja_do_splacenia_kredyty_warte_prawie_790_mld_zl.html).



raty<sup>11</sup>. Należy nadmienić, że pożyczki społecznościowe w Polsce są opodatkowane 19-procentowym podatkiem od kapitałów pieniężnych, pożyczkodawcy nie podlegają podatkowi VAT, natomiast pożyczkobiorcy są zobowiązani zapłacić podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% wartości pożyczki<sup>12</sup>.

### 3. Bankowość p2p – wybrane problemy

Bankowość to bez wątpienia działalność oparta na zaufaniu, tym bardziej jest ono potrzebne w inwestycjach i pożyczkach p2p. Jeden z głównych problemów, na które zwraca się uwagę przy tego typu transakcjach, stanowi asymetria informacji i jeden z jej przejawów, jakim jest negatywna selekcja. O pożyczki na portalach p2p mogą się bowiem starać osoby, które nie otrzymałyby finansowania w bankach komercyjnych, a zatem zagrożeniem może być wzmożona aktywność podmiotów o niskiej wiarygodności kredytowej. Platformy wyspecjalizowane w bankowości p2p przekonują jednak, że dokładają wszelkich starań, aby poznać potencjalnych kapitałobiorców, a pożyczkodawcy mogą posiadać wiedzę, komu i na jakich warunkach pożyczają swoje środki pieniężne (bardzo duże znaczenie mają ratingi kredytowe). Co więcej, platformy zachęcają do dywersyfikacji „portfeli inwestycyjnych” poprzez podział kwoty pożyczki nawet na kilkudziesięciu pożyczkobiorców. Badania prowadzone przez M. Klaffta na podstawie informacji pozyskanych z platformy Prosper wskazują, że najważniejszymi czynnikami, którymi kierują się pożyczkodawcy w swoich decyzjach, są: ratingi kredytowe oraz zweryfikowane rachunki bankowe potencjalnych pożyczkobiorców. Duże znaczenie mają także dodatkowe „informacje osobowe” (również np. zdjęcie starającego się o pożyczkę). Wysokość oprocentowania pożyczki jest natomiast determinowana ratingiem kredytowym oraz wskaźnikiem zadłużenia do dochodu potencjalnego kapitałobiorcy. Dlatego największe szanse na uzyskanie finansowania mają pożyczkobiorcy cechujący się dobrym standingiem finansowym, natomiast rynek sam odrzuca tych charakteryzujących się wysokim ryzykiem (zaledwie ok. 6% z nich otrzymuje pożyczki)<sup>13</sup>. W związku z tym platformy p2p nie odznaczają się wysokim udziałem pożyczek niespłaconych – dla przykładu w 2011 r. w przypadku Lending Club (obecnie największa platforma w USA) tzw. *default rate* wynosił 3%, dla platformy Prosper 5,2%, a Zopy jedynie 0,9%<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> Kokos.pl podsumowuje 4 lata social lending, <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/4478> oraz <https://kokos.pl>.

<sup>12</sup> Umowy pożyczki są zwolnione z podatku, jeśli łączna kwota pożyczek zaciągniętych przez określoną osobę od jednego podmiotu nie przekracza w ciągu 3 lat 5 tys. PLN, a od wielu podmiotów – 25 tys. PLN. Zob. *Opinia prawna*, [https://kokos.pl/index.php?strona=opinia\\_prawna](https://kokos.pl/index.php?strona=opinia_prawna).

<sup>13</sup> Zob. M. Klafft, *Peer to Peer Lending: Auctioning Microcredits over the Internet*, Proceedings of the 2008 Int. Conference on Information Systems, Technology and Management, IMT, Dubai 2008, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1352383](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1352383).

<sup>14</sup> <http://www.banking4tomorrow.com/2011/12/p2p-gets-its-groove-on/>.

Zagrożeniem dla bankowości p2p może być bankructwo platform oferujących takie usługi, tym bardziej że – jak wskazuje praktyka – nie jest to działalność przynosząca szczególnie wysokie zyski – dla przykładu w 2011 r. Zopa osiągnęła zysk w wysokości 26 143 GBP, po stracie wynoszącej 392 289 GBP rok wcześniej. Ponieważ ewentualny upadek platformy nie może utrudniać czy też uniemożliwiać spłaty zobowiązań jej uczestników, platformy mają wspomagające, zapasowe mechanizmy rozliczeń transakcji. Platformy przeżywające problemy finansowe mogą być wykupowane przez banki komercyjne, czego w rzeczywistości ich właściciele się obawiają.

Istotnym zagadnieniem dla przyszłości bankowości p2p jest możliwość jej funkcjonowania w krajach rozwijających się – chociaż nie wszędzie ten obszar usług finansowych spotyka się z aprobatą władz (jak np. w Chinach).

Cały czas otwartą kwestię stanowi problem ewentualnej regulacji tego typu usług finansowych – być może potrzebny jest nowy paradygmat regulacji i nadzoru odpowiadający warunkom wirtualnej rzeczywistości.

## Zakończenie

Bankowość p2p w ostatnich latach się rozwija, jednak nie wydaje się, żeby mogła, na razie, stanowić realną konkurencję i zastąpić banki detaliczne. Tego typu transakcje finansowe są jednak przejawem rosnącego znaczenia współpracy sieciowej we współczesnym społeczeństwie, ale mogą być również interpretowane jako symptom kryzysu zaufania do sektora bankowego i sceptycyzmu wobec banków jako instytucji. Okazuje się, że banki nie są już niezbędne do atrakcyjnego inwestowania bądź pożyczania pieniędzy, dlatego powinny z uwagą monitorować sytuację na rynku transakcji p2p. Społeczeństwo będzie bowiem wykorzystywać wszelkie możliwości, jakie dają im współczesne zmiany instytucjonalne i technologiczne innowacje, również w obszarze finansów.

## Bibliografia

1. Klafft M., *Peer to Peer Lending: Auctioning Microcredits over the Internet*, Proceedings of the 2008 Int. Conference on Information Systems, „Technology and Management”, IMT, Dubai 2008.
2. *Kokos.pl podsumowuje 4 lata social lending*, <http://mambiznes.pl/artykuly/czytaj/id/4478>.
3. *Online Peer-to-Peer Lending – A Literature Review*, „Journal of Internet Banking and Commerce” August 2011, vol. 16, no. 2.
4. *Opinia prawna*, [https://kokos.pl/index.php?strona=opinia\\_prawna](https://kokos.pl/index.php?strona=opinia_prawna).
5. *Polacy mają do spłacenia kredyty warte prawie 790 mld zł*, [http://serwisy.gazetaprawna.pl/finanse-osobiste/artykuly/609393,polacy\\_maja\\_do\\_splacenia\\_kredyty\\_warte\\_prawie\\_790\\_mld\\_zl.html](http://serwisy.gazetaprawna.pl/finanse-osobiste/artykuly/609393,polacy_maja_do_splacenia_kredyty_warte_prawie_790_mld_zl.html).
6. Schmidt R., Westbrook J., *Platforma pożyczek społecznościowych chce podlegać przepisom bankowym*, <http://biznes.onet.pl/platforma-pozyczek-spolecznościowych-chce-podlegac,19796,3244576,news-detel>.



7. Tapscott D., Williams A.D., *Makrowikiekonomia. Reset świata i biznesu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011.
8. <http://biznes.onet.pl/platforma-pozyczek-spolecznosciowych-chce-podlegac,19796,3244576,news-detal>.
9. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1352383](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1352383).
10. <http://pożyczki-prywatne.com.pl/index.php/historia/>.
11. <http://uk.zopa.com>.
12. <http://www.banking4tomorrow.com/2011/12/p2p-gets-its-groove-on/>.
13. [http://www.ehow.com/how\\_5554585\\_people-people-lending-loan.html](http://www.ehow.com/how_5554585_people-people-lending-loan.html).
14. <http://www.prosper.com/>.
15. <http://www.wiseclerk.com/group-news/services-p2p-lending-companies-by-loan-volume/>.
16. <https://kokos.pl>.

### **p2p banking as an alternative to traditional retail banks**

The article rises the issue of p2p banking. Person-to-person (peer-to-peer) lending and investing are financial transactions which occur directly between individuals without the intermediation of a bank. The main factors contributing to the development of p2p banking are the revolutionary changes in information technology and the rise of the significance of the social networks. p2p transactions are carried out on the principle of the auction and take place via the Internet, through platforms specialized in such services. p2p banking develops quickly in the world in recent years. Zopa in the UK, Prosper in the USA or Kokos in Poland – are only the examples of the Internet platforms which gain more and more members. The p2p banking is of course not free from important questions.