



банками определенных стран. TalkBank — виртуальный банк, который не имеет даже мобильного приложения, а все взаимодействие идет через чат-бот в мессенджере «Телеграмм». В сотрудничестве с российским Транскапиталбанком он выпускает карты, по которым предоставляет свой набор сервисов (кэшбек 5%, проценты на остаток до 7% и другие). По этому же принципу банк собирается работать и в других странах. «Мы будем заключать партнерские соглашения с местными финансовыми организациями в Европе, Бразилии, Индии, Гонконге. И предоставлять свои сервисы в сотрудничестве с банками этих стран», — говорит основатель TalkBank Михаил Попов. По его словам, система будет работать следующим образом: если клиент банка видит, что у него есть свободные средства на карте, он сможет передать их на определенных условиях в кредит другому лицу. «При этом клиент просто укажет, на каких условиях он хочет выдать деньги, а система сама подберет заемщика», — поясняет Михаил Попов. — Далее деньги (например, евро, если кредитор из Европы) конвертируются в криптовалюту (например, в биткойны) и пересылаются заемщику. Он, в свою очередь, обменивает их на деньги своей страны. Оценку заемщиков и все необходимые проверки будет проводить местный банк». По процедуре выдача кредита ничем не отличается от получения ссуды в банке. Однако обеспечивать фондирование таких займов будут тысячи людей по всему миру. «Кроме того, ставки по таким кредитам будут ниже на несколько процентных пунктов», — обещает Михаил Попов.

Впрочем, не факт, что такая модель кредитования будет работать в России, возражают некоторые эксперты. «Модель p2p-кредитования в России будет развиваться медленнее, чем во всем мире в силу нашей ментальности», — полагает Елена Привалова. — У нас крайне важен фактор доверия. Если мы доверяем человеку, то одолжим ему деньги просто так, на этом не принято зарабатывать».

Страховка за \$20

Кредитование не единственный финансовый сектор, где может работает реер-to-реер. Вслед за банками активно осваивают эту систему и страховые компании. Так, с 2010 года в Германии работает компания Friendsurance, которая была создана группой людей, желавших, как сказано на сайте, «разрушить страховую отрасль». Разрушить пока не получилось, зато удалось наладить неплохое взаимодействие. Принцип их работы довольно прост: группы людей формируют из своих взносов страховой фонд. Каждый участник группы может взять на себя часть риска по возмещению ущерба другого человека. А оставшуюся часть можно застраховать на более выгодных условиях — в страховой компании. При наступлении страхового случая часть затрат клиента компенсируется из общего фонда. А оставшуюся сумму гасит уже «традиционная» страховая компания, в которой был застрахован риск.

В 2015 году в США стал работать другой страховщик — компания Lemonade. Она отказалась от традиционных элементов страховой компании — агентов, службы возмещения убытков, колл-центра. Клиенты Lemonade формируют страховой фонд, своеобразную кассу взаимопомощи, из которой и выплачивается возмещение при наступлении страховых случаев. Благодаря отсутствию многих накладных расходов стоимость страховки стала доступна практически всем: например, полис страхования имущества стоит от \$25.

Этот же принцип собирается использовать и российский стартап Protectiq. Основатель Protectiq Сергей Шаяхметов хочет создать систему международ-

ного p2p-страхования от онкологических заболеваний на базе технологии blockchain (распределенного реестра, в котором фиксируются все действия участника сети blockchain). Каждый год в мире диагностируется 14 млн случаев таких заболеваний. Больше половины из них приходится на развивающиеся страны, где многие люди до сих пор не имеют доступа к серьезному лечению, рассказывает Сергей Шаяхметов. «Инструменты классического страхования неоправданно дороги, бюрократизированы и обладают высоким процентом отказов при наступлении страхового случая», — утверждает Сергей Шаяхметов.

Бизнесмен хочет создать открытый фонд взаимного страхования от онкологических заболеваний, который будет работать без посредников и взимая только небольшой фиксированный сбор (до 20%) на обеспечение деятельности. «Это позволит снизить годовой взнос за страховку до \$20, что до 30 раз ниже стоимости традиционного страхования при том же уровне защиты. Страховое покрытие при этом достаточно для оплаты расходов по большинству случаев», — утверждает Сергей Шаяхметов.

Страховки рассчитаны прежде всего на жителей небогатых стран. Пилотный проект в следующем году стартует в африканской Гане. Затем Protectiq планирует выйти в некоторые страны СНГ и Азии. Благотворители по всему миру или работодатели клиентов будут покупать недорогие страховки, рассчитывает Сергей Шаяхметов. При обращении клиента врачи дистанционно будут оценивать, является ли случай страховым, и рекомендовать лечение.

При подтверждении клиент направится на лечение в Россию, Индию или Южную Корею, что эффективнее лечения на местах. В будущем стартап планирует активно применять технологии искусственного интеллекта для постановки диагноза, ведь уже сейчас по некоторым видам рака компьютер дает более точный диагноз, чем живой врач. «Блокчейн — это плохая новость для банкиров», — считает президент Сбербанка Герман Греф. «То же самое могу сказать про классические страховые компании: децентрализованные технологии и машинный интеллект рано или поздно уничтожат этих динозавров», — уверен Сергей Шаяхметов.

Выживут ли «обычные» компании?

Реер-to-реер взаимодействие стало удобным инструментом благодаря повсеместному распространению интернета и созданию технологии блокчейн (распределенного реестра, в котором фиксируются все события участника сети блокчейн). Людям стало просто договариваться между собой, а значит, роль различных посредников, которые выполняют техническую работу и выступают гарантом по сделкам, будет постепенно снижаться. «Платформы, берущие на себя роль посредников в p2p-взаимодействии, более технологичны, берут меньше комиссий, роль их в основном в том, чтобы дать информацию участникам и гарантировать исполнение обязательств сторонами. В будущем, как мне кажется, технология блокчейн вообще сократит роль посредника до чисто информационной», — считает Федор Наумов.

Как это будет выглядеть на практике? Число банков и брокеров продолжит сокращаться. «Изменится труд. Все больше профессий будет переходить на модель фриланса. Думаю, изменится и роль государства. Государство будет скорее владельцем территории, а налоги будут брать в основном с активов», — рассуждает эксперт. «Sharing economy — это и новые возможности, и новый вызов для общества. Многие люди, работающие в посреднической сфере, потеряют работу», — соглашается Ханнес Чопра. — И многим придется пересматривать свои принципы, отказываясь от чрезмерного потребления и единоличного владения. Так что вопрос, как мы обустроим мир, где люди будут жить с чувством самоуважения и уверенности, пока остается открытым». ●

К 2025 году объем мирового рынка p2p-кредитования, по прогнозам Foundation Capital, достигнет \$1 трлн