

## 區域型 P2P 平台於抵押型借款之預測模型初探

### —以中國 808 信貸為例

#### Building the Prediction Model for Lending Projects in the Regional, Mortgage-based P2P Platform - The Case of 808.com

江子傑 Zi-Jie Jiang<sup>1</sup>

陳伶俐 Ling-Li Chen<sup>1</sup>

郭建良 Chien-Liang Kuo<sup>2</sup>

#### 摘要

群眾(Crowd)經濟的盛行，不但讓中國 P2P 網絡借貸行業異軍突起，躍居全球第二大市場，更讓個人和小型企業融資需求有了新的取得管道，在傳統金融體系外扮演舉足輕重的角色。但是，即便發展迅速，在中國尚未建立如美國的信用體系前，如何藉由現有行為，找出決定能否成功借款的因素，便成為重要且有趣的課題。為呼應前述問題，本研究聚焦專注區域性經營且採抵押型借款的 P2P 融資平台，以 808 信貸平台之借貸資訊為基，並參考 Puro et al.(2010)，透過隨機取得近一季 150 筆借款專案資訊，期藉此建立借款成敗之預測模型。研究結果發現，婚姻狀態、失敗募資次數、借款類型，及負債償還比例成為預測借款專案成敗的關鍵變數，且該模型成功辨識度達 86% 之水準；此外，變數結構亦反應 P2P 群眾借款在審核與決策上側重的要素和傳統金融融資略有差異，值得進一步探究。

**關鍵字：**P2P 網絡借貸、預測模型、借款專案、抵押型

#### Abstract

As the crowd economy has been widely adopted, P2P lending is then recognized as a key EC domain for development. To help identify the key differences in evaluation, this study explores and builds a prediction for P2P lending projects that belonging to regional, mortgage based ones. Projects applied to 808.com are taken as our research basis; whereas Puro et al.(2010) is taken as our reference in building the prediction model. Results show that marriage, failed times, types of lending, and debt ratio are key variables in determining the success of lending projects.

**Keywords:** P2P Lending, Prediction Model, Lending Project, Mortgage.

---

<sup>1</sup> 閩江學院海峽學院大學生(電子商務專業)。

<sup>2</sup> 中國文化大學推廣教育部資訊管理學系助理教授(聯絡地址：106 台北市建國南路二段 231 號，聯絡電話：02-27005858 轉 8674，E-mail:clkuo@sce.pccu.edu.tw)。

## 壹、緒論

### 一、研究背景與動機

P2P 網絡借貸平台，顧名思義就是在在網絡上提供 Peer-to-peer(個人對個人)的借貸交易行為的平台。因此它是融合了民間借貸和網絡這兩個重要因素的新興服務產業，所有的借貸手續均在網絡上實現，不僅僅成為投資人理財的工具，也為借款人提供了融資的快速通道，可謂是一舉兩得的金融服務模式。與全球而言，英美地區是 P2P 網絡借貸平台的發源地，2005 年與英國倫敦成立的 Zopa 是全球首家網絡借貸平台，之後美國的 Prosper 和英國的 Lending club 也相繼成立。同時，中國憑藉著網絡的盛行和科技的進步，也通過效仿國外的運營模式開始自己的 P2P 網絡借貸之路。到目前為止，依次出現了不少傑出的網絡借貸平台，如人人貸、紅嶺創投、拍拍貸等。

如今，中國產業服務和產品的多元化，也為借款人帶來了新的契機。P2P 網絡借貸平台為借款人提供了更多的融資路徑選擇，有的網絡借貸平台甚至還會增加額外的增值性服務。而在《中國 P2P 網絡借貸行業 2014 年 4 月份月報數據》中也表明了，人氣綜合指數較高的 16 家中國網絡借貸平台在投資人增加的同時，借款人也是在成倍增長(投哪而網，2014)。因此，越來越多的業界人士和學者不僅僅對如何使投資人獲利這一議題感興趣，對於借款人的關注度也是逐漸上升，借款人已經成為 P2P 網絡借貸平台不可忽視的一個重要因素。但是由於目前中國國內僅有較少的學者對其進行研究與分析，可見此研究議題具有一定的價值性與客觀性。此次，本文選取中國具有代表性的具抵押型之區域型 808 信貸平台作為研究標的，探究該平台上借款人的特徵，從而分析影響融資借款方案之因素，以此來滿足個人或者企業的融資需求，促進中國 P2P 網絡借貸平台的進一步發展。

### 二、研究目的

隨著 P2P 網絡借貸平台規模的不斷擴大，融資借款專案的數量也在日益增長，但是不是每一項專案都能得到投資者的青睞。Freedman and Jin(2011)以 Prosper 之交易數據為樣本，將兩年間 293808 條借款申請中統計出 25007 條成功之記錄，根據計算得出其借款之成功率僅有 8.51%。可見，P2P 網絡借貸並不是一件易事。而中國的網絡借貸平台也面臨著類似的問題。有的借款可在幾小時內快速滿標，而有的借款卻只能面對流標的局面。正是由於借款人信息的不真實性和不完整性，投資人無法綜合考慮做出正確的判斷，導致借款成功率下降。因此，本研究希望通過對融資借款專案進行研究，探討影響其成功與否之關鍵因素，進而將給予廣大借款人對於借款專案的預測模型。其中，本研究將以中國 808 信貸平台為例，進行具抵押型之區域型 P2P 平台之探究與分析，能夠讓人深入了解影響融資借款專案成功之因素與其可能遵循的規律。

### 三、研究之創新與意義

P2P 網絡借貸平台在中國運營，除了引起借貸市場的廣泛關注，國內外的學者或企業

也紛紛關注這個新興的市場。許多學者對於借款人的信用狀況、違約狀況進行了探究，期中也有研究社會資本對於網絡借貸的影響。但是，中國國內目前還是缺乏在網絡借貸領域的探究，尤其是對借款人的行為研究分析，而更多的是對 P2P 借貸平台的市場定位和發展趨勢的探索。因此，本研究透過探索借款成功之因素分析借款人的相關信息與資料，將會引起大眾的廣泛關注，能夠成為亮點之一。

在許多中國的 P2P 網絡借貸平台上，很多都是利用信用等級體系劃分借款人，但是沒有什麼界定是唯一不變的，單純的信用等級劃分，並不能完全體現借款人的行為特徵。根據《我國 P2P 網絡借貸平台及借款人行為研究》指出，不同信用等級的用戶卻存在著共通的行為模式，因此並不能簡單的以信用等級來刻畫借款人(丁婕，2012)。所以，本研究選擇中國 808 信貸平台進行研究的原因也是如此，它不僅是具抵押型之區域型 P2P 平台，而且沒有利用借款人信用等級之分，而是通過借款人的詳細資料，譬如借款成功次數、流標次數、按時還款次數，逾期還款次數等參數讓投資人能更好的進行判斷，自主選擇投資項目並作出投資選擇。

## 貳、文獻探討

### 一、中國 P2P 網絡借貸平台的發展現狀

P2P 網絡借貸平台指個體與個體之間通過網絡實現直接借貸，其核心是公眾化的“點對點”信息交互和資金流動(黃邁，2013)。英國的 Zopa 自 2005 年 3 月問世以來，截止 2012 年底已完成了 2.9 億英鎊的貸款。美國兩家主要 P2P 借貸平台--Prosper 和 Lending Club 也各自完成了 4.47 億美元和 15.21 億美元的貸款。而在中國，拍拍貸於 2007 年 8 月正式在上海成立，隨後誘發了中國 P2P 網絡借貸服務業盛行，舉凡目前知名的宜信、人人貸、紅嶺創投等平台，相繼出現。

根據國際證監會組織 (IOSCO) 的數據，如圖 1 所示，微型貸款(P2P lending)成長快速，截止 2013 年，全球合計已達 64 兆美元的規模，其中，中國 P2P 市場佔全球 P2P 市場的 26%，僅次於美國，位居第二大市場；由此可見，中國 P2P 網絡借貸市場在全球的金融市場佔有一席之地，所以，中國 P2P 網絡借貸市場行為，值得關注。

而 P2P 網絡借貸平台為何在中國以快速竄起之勢興起？中國人口基數多，貧富差距較大，傳統銀行的多項限制，許多個人和中小型無法及時獲得所需資金。此時，P2P 網絡借貸平台滿足了他們所未被滿足的資金需求，他們寧願承擔比較高的貸款利息；其次，對於投資人而言，由於中國目前仍存在著存款利率低，存款人更多的想獲得更高的利率，來使得能過取得更多的資金回報，P2P 網絡借貸平台提供高達 8%-20% 的收益利率，對於投資者而言，這是相比于銀行存款更具有誘惑力的投資渠道；總而言之，中國長期的「金融壓抑(Financial repression)」賦予了中國 P2P 網絡借貸平台足夠的需求與發展空間。

《中國 P2P 借貸服務行業白皮書》指出，在觀察中國 100 餘家 P2P 借貸平台當中，

廣東省佔據了 22%，浙江省佔據 20%，上海佔據 11%，三者綜合可佔據 50% 以上(第一財經新金融研究中心，2013)。據 iResearch 艾瑞集團(2014)發佈的《2014 年 P2P 小額借貸典型模式案例研究報告》顯示，截止 2012 年末，中國 P2P 網絡借貸平台超過 300 家，年交易規模已然達到 228.6 億元，同比增長 271.4%。雖然中國 P2P 網絡借貸行業正在以迅猛之勢發展，但是無論是何種行業，勢必要經歷泡沫產生到泡沫低谷的過程，即萌芽期、期望膨脹期，行業整合期，泡沫化低谷，正規運作期。針對 P2P 貸款在中國的發展來看，目前中國 P2P 借貸行業正處於行業整合期(iResearch 艾瑞集團，2013)。

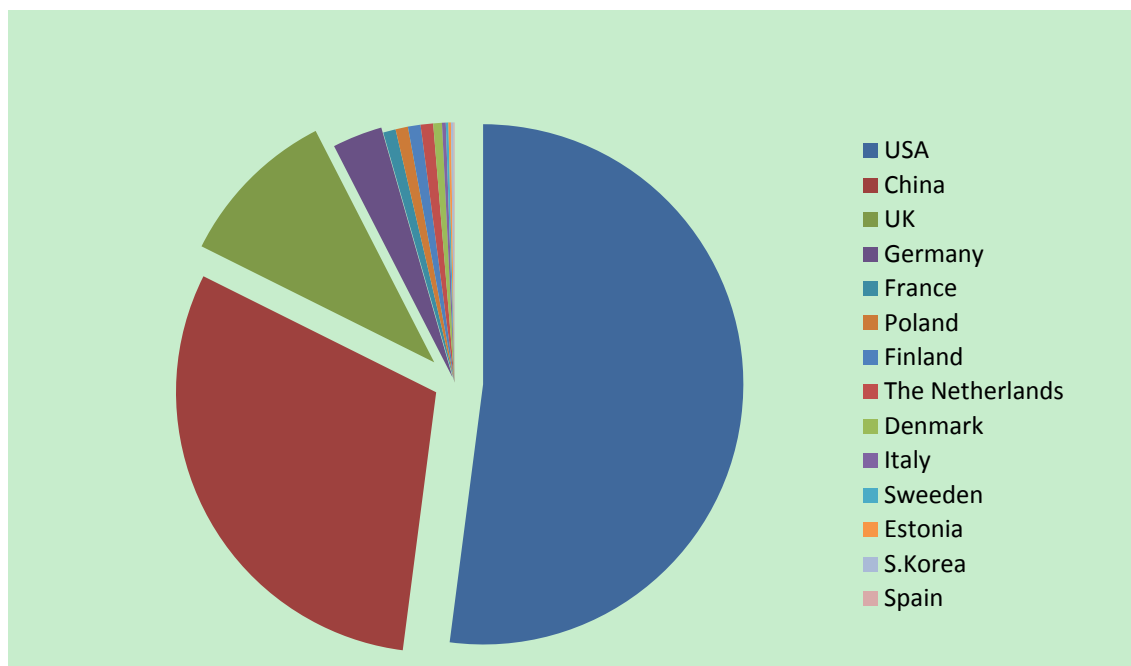


圖 1 全球 P2P 網絡借貸市場份額(資料來源：IOSCO)

P2P 借貸平台的出現並不是以公益為主，它仍舊是一個具有盈利性質的行業。P2P 網絡借貸主要是以中介費、審核費、管理費作為盈利來源。除此之外，網站會提供一些額外的增值性服務。但是，P2P 網絡借貸的一般借貸模式是固定的，即借款人在網絡借貸平台發佈借款金額、借款利率（中國規定不得高於銀行同期利率的 4 倍）、目的、還款方式及個人信息等。投資人則根據平台和借款人所提供的信息，決定是否投資。在 P2P 網絡借貸平台上有一個共同的特征是，一個投資人可以通過分散自己的資金進行多個項目的投資，以減低投資風險。

## 二、借款融資專案的相關研究

國外在 P2P 網絡借貸平台的研究重點一般為一些相關因素對借貸結果的影響，其中包括借款人的個人信息、借款信息、社會資本等因素對借貸影響的結果(Herzenstein et al., 2011; Yuma et al., 2012)。

在借款人自身情況的探究中，Lin et al.(2009a)以信用等級為因變量，探討其因變量對

于借款融資專案成功與否的影響。研究結果表明，借款人信用等級越高，借款融資專案成功的機率就越高。同樣的，Iyer et al.(2009)以負債收入比為因變量進行研究，結果顯示負債收入比越高，專案成功的機率就越低。Greiner & Wnag(2009)則是以房產所有權作為因變量，研究結果發現借款專案的成功與否與借款人是否擁有房屋財產權無關。在借款特徵方面的研究中，Lin et al.(2009b)探究了借款用途對借款是否成功的影響，研究結果顯示，商業性用途的借款成功率小於債務重組的成功率。Puro et al.(201)及 Berger & Gleisner (2010)在研究中得出借款金額越大，借款成功的機率越小。在 Qiu et al.(2011)教授對於借款期限對融資借款借款融資專案的影響的研究中，可知借款期限越長，借款成功的機率就越小。

無獨有偶，《中國 P2P 借貸服務行業白皮書》也對借款人的相關數據進行探究，該書對借款人的性別、年齡、學歷、地域四個屬性進行了統計(第一財經新金融研究中心,2013)。研究結果表明：在年齡屬性方面，在統計的 16 家 P2P 借貸公司，以 7500 名可統計的借款人為樣本，可得超過 60%的借款人的年齡是在 30-49 歲之間，也就是借款人基本都是較為成熟的人群；在性別屬性方面，在抽樣可統計的 10892 名借款人進行性別統計，可知男性居多，所佔比例將近 80%，而女性的所佔比例僅為 20%；在學歷方面，在統計的 9695 名借款人當中，若以高中學歷為分界線，有 33%的借款人是高中或者高中以下學歷，其所佔比例高於高中學歷以上(本科及研究生)所佔的比例(27%)，但是，借款人的學歷分佈還是處於一個比較均勻的分佈狀態；在地域屬性方面，本書所監測的數據 16 家平台主要分佈在長三角洲、珠三角以及北京為中心輻射的三大經濟圈，在借款人分佈上也同樣以沿海為主。

## 參、研究對象

### 一、808 信貸概況

808 信貸網隸屬於江蘇捌零捌投資有限公司，成立於 2011 年 5 月，是中國較早成立的 P2P 網絡借貸平台。808 信貸平台旨在為個人或者企業解決了投資及創業問題，幫助投資者及創業者更好的應對隨時隨地可能出現的經濟危機。

大體而言，808 信貸網站的借款流程與其他 P2P 網絡借貸平台無實質上的區別，即借款人提供相關的資質材料，808 信貸的風控部門會審核資料的真實性和完整性，根據借款人的經營情況判斷其是否有足夠的還款能力。經過 808 信貸網站評估合格之後，就可以辦理相關的借款手續或者是抵押手續，該網站會給予借款人一定的借款額度，之後根據借款人的借款情況，對額度進行適量的調整。借款人成功通過審核後，便可以發佈借款標進行資金的募集，一旦在規定時間內滿標，808 信貸會進行複審，複審過後，借款人便可以獲得募集資金，最後只需要在規定的時間內將所借款項連本帶息歸還與投資人即可。808 信貸平台作為一個盈利性的組織，也會收取一定的費用作為盈利來源，目前該網站收取充值提現費、借款管理費、借款審核費，以及中介費等四項費用。

根據 808 信貸官方網站網站(<http://www.js808.com>)公告數據，截止 2014 年 4 月底，該平台成交總金額為 23.38 億元，待還總金額為 3.3 億元，去年成交金額為 12.2 億元，上個月成交金額為 1.6 億元，本月成交金額為 1 億元，平均利率達到 18.44%，平均借款週期為 3 個月。由此可見，808 信貸的成交量也是十分可觀，具有一定的研究價值。

## 二、808 信貸之中國網絡借貸排名

網貸之家評級是中國互聯網 P2P 網絡借貸平台較權威的網站之一(網貸之家，2014)。依據網貸之家對於網貸平台 2014 年 4 月的綜合評級排名圖，在此次參與評級的 60 家網貸平台中，依據平台的成交量、人氣、收益、分散度、流動性、透明度進行綜合指數的計算來進行評比，808 信貸 4 月份排名位於第 12 名，其綜合指數僅比第一名人人貸少 10 點左右，故 808 網貸平台是具有一定說明力度的。

## 三、808 信貸之特色

808 信貸網屬於中國 P2P 網絡借貸平台中少數的具抵押型之區域型的網絡借貸。該網站只接受江蘇南京、淮安兩個地區的抵押型借款，借款人若想進行抵押型借款，必須經過 808 信貸網的風控部門進行現場審覈，對借款人的信用情況和償還能力做合理性評估，力求能在可控制的風險範圍內進行借貸行為。

此外，808 信貸平台上擁有借款人完整的資訊信息，投資人可通過對借款人的各項資訊信息的整合分析，更加全面的了解借款人的相關情況，做出投資選擇；圖 2 為 808 信貸網上截取的借款人資訊圖。

**短期周转1个月! (#36820)**

借款金額：¥370,000.00  
利率：22.00%(年)  
还款方式：每月支付本息  
借款用途：生意周转  
已投金額：¥370,000.00  
剩余时间：投标结束  
投标进度：100.00%  
发标时间：2013/7/19 17:50:12  
成功投资100元，获得利息¥1.83元。

需付利息：¥6,783.21  
借款期限：1个月  
交易类型：抵押借款  
已投标数：44 笔  
还需金额：¥0.00  
投标奖励：  
审核时间：2013/7/19 18:06:13

按钮：投标结束 查看抵押材料

**个人资料**

性别：男	婚姻状况：已婚	文化程度：本科
月收入：	社保：有	住房：商品房2套以上
是否购车：有	子女：1个	银行逾期：没有

**还款统计**

借款成功：255 次	流标次数：0 次	待还笔数：77 笔
提月还款：0 次	提前三天：5 次	按时还款：488 次
逾期笔数：0 笔	逾期还款：0 笔	逾期未还笔数：0 笔

圖 2 808 信貸借款人資訊示意圖

## 肆、研究方法與分析

在分析工具上，本研究利用 SPSS 的 Binary logistic 工具對具抵押型之區域型的 808 信貸網進行借款融資專案之關鍵因素分析，目的在於判讀借款專案是否能夠成功。

至於在資料部分，本研究隨機抽取 808 信貸平台近一個月的 150 筆融資借款專案資料，包括 103 筆成功專案和 27 筆失敗專案，其中女性借款者 26 人，男性借款者 124 人。

除參照 Puro et al.(2010)對於借款融資專案研究所選取的 13 個重要變數(如表 1)外，本研究尚額外選取了 808 信貸網中借款人的 10 項變數：性別、月收資訊、婚姻狀況、有無子女、教育程度、有無社會保險、有無房產、有無車產、有無銀行逾期、已投標數，進行相關研究分析。希望藉由此模型的設計，可建立跨平台的比較基礎。

表 1 本研究採用之 13 項重要變數列表

變數名稱	變數說明	變數定義
總募集筆數 Amount Funded	借款人募集借款之數量，包括成功募集到之借款及失敗之借款	成功借款筆數+流標筆數
待還筆數 Amount Remaining	借款人成功募集到借款後，需按照規定時間償還借款之數量	
借款金額 Amount Requested	借款人募集所需金額之多少	
投標筆數 Bid Count	借款人募集項目之投資人數量	
借款利率 Borrower Rate	借款人募集項目之利率，即借款期限內利息數額與本金的比例。	
借款分類 Category	借款人所借款項之用途	分為生意周轉、站內周轉、教育學習、創業項目及其他
借款成功的時間 Creation Date	借款人發起借款項目並成功募集到資金所花費時間	借款結束時間 - 借款開始時間
負債償還比例 Debt-to-Income Ratio	借款人之待還筆數與成功借款筆數之比率	待還筆數/成功借款筆數
借款人描述 Description	借款人之相關描繪資訊	包括性別，婚姻，文化程度，有無房、車，有無銀行逾期
借款期限 Duration	借款人之借款項目資金使用期限	
借款開始時間 Start Date	借款人發起借款項目之時間	
借款結束時間 End Date	借款人成功募集到借款項目並接受審核之時間	
借款狀態 Status	借款人之借款項目是否成功募集到借款之狀態	

資料來源：Puro et al. (2010)

### 三、實驗與分析結果

本文利用 SPSS 的 Binary logistic 建立預測模型，研究結果如表 2 所示。從該表資訊可以看出，該模型對於成功專案的預測率達到 90.3%，對失敗專案的預測率為 76.6%，綜合預測率為 86%。

其中，透過對於 23 個變數的統計與分析，結果發現，只有有無結婚(B= -3.004;P=0.045)，過去流標次數(B=-1.989;P=0.000)，借款類型(B=-0.611;P=0.014)，及負債償還比(B=4.091;P=0.018)等四項具有顯著的鑑別力，可作為本研究建立區域型抵押結構下之 P2P 借款專案成敗預測模型的關鍵變數。

表 2 融資借款預測模型

	本次預測與否		正確預測率
	借款失敗	借款成功	
實際借款失敗	36	11	76.6%
實際借款成功	10	93	90.3%
總正確預測率			86.0%

本研究進一步透過變異數分析 (ANOVA) 對於所列 23 個變數進行分析比對，研究結果如表 3 所示。經過比對發現，成功借款者與失敗借款者所呈現之情況為以下八點：

1. 月收入資訊的揭露：成功且有揭露 55% vs. 失敗且有揭露 34%；
2. 有無子女：成功且有揭露 57% vs. 失敗且有揭露 34%；
3. 失敗籌措次數：成功者過去失敗數 0.68 vs. 失敗者過去失敗數 2.68
4. 本次借款金額：失敗 vs. 成功 = 13,453 vs. 56,419；
5. 借款利率：失敗 vs. 成功 = 14.54% vs. 16.01%；
6. 借款期限：失敗 vs. 成功 = 1.17 個月 vs. 1.81 個月；
7. 目前已投標數：失敗 vs. 成功 = 2.83 vs. 8.32
8. 借款用途:失敗 vs. 成功 = 31.3% vs. 68.7%

由此可知，融資借款專案的成功與否在這八個部分有顯著差異，與前述辨別模型採用的重要變數非常吻合。

除此之外，本研究還發現對於本次失敗專案者而言，其過去成功借款次數亦高於本次成功借款者(367 vs. 285)，這就表示投資者並不會看借款人的成功經驗，而會更多的關注其失敗之項目。而且，本次成功借款者的金額亦高於失敗者，也就表示投資者對於總風



險的關注可能和總金額無關（因為每個人可決定要投入多少）。此外，借款人都很精打細算，所以雖然借款利率可能和借款人信用有關，但如果借款利率相對較低，很可能會因吸引力不足而融資借款失敗。

表 3 相關預測變數之變異數分析表

變數名稱	F-值	P-value
性別	1.758	.187
月收資訊	6.016	.015
婚姻狀況	1.630	.204
有無子女	7.214	.008
教育程度	.317	.574
有無社會保險	.537	.465
有無房產	.325	.570
有無車產	1.903	.170
有無銀行逾期	.493	.484
成功借款次數	1.208	.274
失敗借款次數	65.519	.000
未完成還款筆數	.115	.735
按時還款筆數	.237	.627
逾期還款筆數	.560	.456
本次借款金額	4.164	.043
借款利率	10.850	.001
借款期限	6.210	.014
還款方式	.759	.385
借款類型	.075	.784
已投標數	6.101	.015
總借款筆數	1.258	.264
借款用途	7.696	.006
負債償還比	.657	.419

## 伍、結論與展望

中國 P2P 網絡借貸平台的發展趨勢已經是勢不可擋的，加上中國國內產品和服務的多元化，各種形式的借貸將會層出不窮。如今人人貸、拍拍貸、紅嶺創投、808 信貸的發展勢頭強勁，許多網絡借貸平台已經引進擔保公司或者擔保人作為來帶責任人，使得借貸的可信度和可靠度逐步上升。

本文以 808 信貸作為研究的對象，收集近一個月的借款交易數據，選取借款人的 23 個變數進行比較與分析，進行預測模型的初探，目的是為了能夠幫助借款人提高借款的成功率，提供決策服務和輔助性意見。研究結果發現借款人的婚姻狀態、借款失敗的次數、借款類型，及負債償還比例對於區域型 P2P 融資平台於抵押型借款的影響很大。

當然，本文難免會存在不足之處：(1) 本研究所採集的 808 信貸網的借款交易數據量較少，分析影響其借款能否成功的預測之變數也不夠全面，如借款人的朋友數量等。因此，無法有效驗證這些數據對於區域型 P2P 融資平台於抵押型借款的影響；(2) 808 信貸網僅僅是中國 P2P 網絡借貸平台的一個例子，由於不同的網絡借貸平台有自己獨特的運營方式和管理方式，所以此次的研究結果是否對於其他借貸網站有相同的結果，需要進一步的考察與驗證；(3) 許多 P2P 網絡借貸平台都已經設置了自動投標的功能，即投資人設置自己想要的投標條件，一旦符合條件，系統就會進行自動投標。自動投標的設置對於借款的影響，仍舊需要進一步實證分析。

因此，針對以上的不足之處，希望能夠在未來的研究上，在以下幾個方面有所突破：  
(1) 繼續關注 808 信貸的借款交易數據，定期進行採集，增加研究的交易量，使得學術研究能夠更加完整和全面；(2) 因本文只是對預測模型的初探，今後將更加深入的研究和探討預測模型的建立，並導入實例進行驗證與分析。

## 參考文獻

- 808 信貸網站(<http://www.js808.com>)。
- iResearch 艾瑞集團，2014 年 P2P 小額借貸典型模式案例研究報告，2014。
- iResearch 艾瑞集團，中國 P2P 貸款行業研究報告簡版，2013。
- 丁婕(2012)，我國 P2P 網絡借貸平台及借款人行為研究--以拍拍貸為例。
- 投哪兒網(2014)，中國 P2P 網絡借貸行業 2014 年 4 月份月報數據。
- 國際證監會組織 (IOSCO) (<http://www.iosco.org/>)
- 第一財經新金融研究中心(2013)，首個中國 P2P 借貸服務行業白皮書，上海；第一財經日報。
- 黃邁，楊哲，與何小鋒(2013)，「商業銀行參與 P2P 網絡借貸的戰略分析與路徑選擇」。
- 網貸之家(2014)，網貸平台綜合評級。
- Berger, S. and Gleisner, F. (2009), "Emergence of financial intermediaries in electronic markets: The case of online P2P lending," *Business Research*, Vol.2 No.1, pp.39-65.
- Freedman,S, and Jin, G., (2011), "Do social networks solve information problems for peer-to-peer lending? Evidence from Prosper," Working Papers.
- Gregor, N.F Weriss, K.P., and Horsch, A. (2010), "Mitigating adverse selection in P2P lending – Empirical evidence from Prosper.com."
- Greniner, M.E. and Wang, H. (2009), "The role of social capital in people-to-people lending marketplaces," *Proceeding of 2009 ICIS*.

- Herzenstein, M., Dholakia, U.M., and Andrews, R.L. (2011), “Strategic herding behavior in peer-to-peer loan auctions,” *Journal of Interactive Marketing*, Vol.25, pp.27–36.
- Iyer, R., Khwaja, A.I., and Luttmer, E.F.P. (2009), “Screening in net credit markets: Can individual lenders infer borrower creditworthiness in peer-to-peer lending?” Working Paper, National Bureau of Economic Research.
- Lin, M., Prabhala, N.R., and Viswanathan, S. (2009a), “Can social networks help mitigate information asymmetry in online markets?” *Proceeding of 2009 ICIS*.
- Lin, M., Prabhala, N.R., and Viswanathan, S. (2009b), “Social networks as signaling mechanisms: Evidence from online P2P lending,” *Proceeding of 2009 WISE*.
- Puro, L., Teich, J.E., Wallenius, H., and Wallenius, J. (2010), “Borrower decision aid for people-to-people lending,” *Decision Support Systems*, Vol.49, pp. 52–60.
- Qiu, J., Xu, Y., Chen D., and Lin, Z. (2011), “The effects of social capital in Chinese online P2P lending market,” *Proceedings of 2011 International Conference on Energy Systems and Electrical Power*.
- Yuma, H., Lee, B. and Chae, M. (2012), “From the wisdom of crowds to my own judgment in microfinance through online peer-to-peer lending platforms,” *Electronic Commerce Research and Applications*, Vol.11, pp.469–483.