

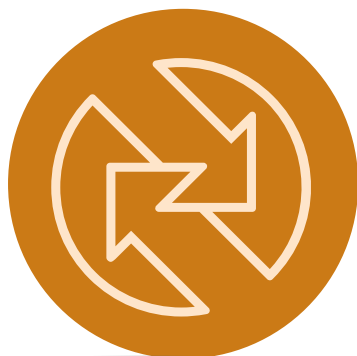
Schaduwbanken treden in de

Van pensioenfondsen tot crowdfunding: steeds meer partijen melden zich op markt van kredieten die vroeger exclusief bancaire waren

Zakelijk krediet

Zelfs kleine Nederlandse banken zijn altijd nog een stuk groter dan Funding Circle (zakelijke kredieten per eind 2014)

Funding Circle
€ 1,1 mrd



Triodos
€ 3,7 mrd



Rutger Betlem en Cor de Horde
Amsterdam

Het is niet eerlijk, hoor je bankiers de laatste tijd zeggen, in de wandelgangen maar soms ook in het openbaar. Wij moeten aan een dikke stapel eisen voldoen, maar nu zien we partijen die kredieten verstrekken zonder bankvergunning en alle ballast die erbij hoort.

Welkom in 2015: banken krijgen zichtbare concurrentie van allerlei instellingen die op de een of andere manier geld beheren. Schaduwbanken worden ze wel genoemd, een term die stamt uit de tijd dat het vooral om moeilijk zichtbare hedgefondsen ging.

Nu zijn het pensioenfondsen, verzekeraars, grote beleggers. En kleine beleggers, die via crowdfunding met een paar muisklikken hun geld rechtstreeks uitlenen. Die laatste groep is nog heel erg klein.

Banken kijken vooral naar de grote beleggers. Op de hypotheekmarkt hebben die behoorlijk toegeslagen. Onlangs bleek uit onderzoek van bureau IG&H dat de alternatieve kanalen nu al goed zijn voor 10% van de nieuwe hypotheeklen. Deze nieuwkomers zorgen voor prijsdruk: de marge op hypotheeklen is in korte tijd met 0,6 procentpunt gezakt.

Nu zijn hypotheeklen relatief simpele producten. Er is duidelijke wetgeving over het onderpand. De hypotheek-

VS en Nederland Verschillen

In de VS heeft de markt van peer-to-peer-leningen inmiddels zo'n omvang dat beleggers niet meer kiezen voor individuele bedrijven, maar voor een mandje van beleggingen. Hierdoor worden risico's gespreid. Het is niet voor niets dat de een groot deel van de investeringen afkomstig zijn van institutionele beleggers.

In Nederland is dat nog niet mogelijk. De markt is te klein. Ook bij Zencap moet een belegger nog heel wat handwerk verrichten. Na het aanmaken van een profiel kiest een

investeerder zelf in welke bedrijven hij geld wil steken. Zencap verstrekt een indicatie van het risico op wanbetaling.

Beleggers investeren niet direct, maar zeggen een bedrag toe. Pas als de lening is volgeschreven wordt het geld geïncasseerd. Dat Zencap recentelijk € 230 mln beleggingskapitaal toegezegd heeft gekregen, zorgt ervoor dat leningen snel verstrekt worden.

Op termijn wil Zencap het ook mogelijk maken om in te schrijven op een mandje van kredieten.



ketens bieden zichzelf aan. En er zijn stapels data beschikbaar om de risico's te kunnen inschatten. De vraag is of dit kunstje herhaald kan worden bij zakelijke kredieten.

De logica is dezelfde als bij hypotheeklen. Namelijk: de marktrente is extreem laag. Pensioenfondsen en andere beleggers zoeken naar alternatieven voor gewone obligaties van overheden en banken waar ze nog wel iets op kunnen verdienen. En op bancaire kredieten zijn de rentes — mede tot frustratie van centrale bankiers — veel hoger.

Maar anders dan bij hypotheeklen is bij een zakelijk krediet elke klant anders. Er is ofwel geen onderpand, ofwel een onderpand op machines of bedrijfspanden die niet courant zijn.

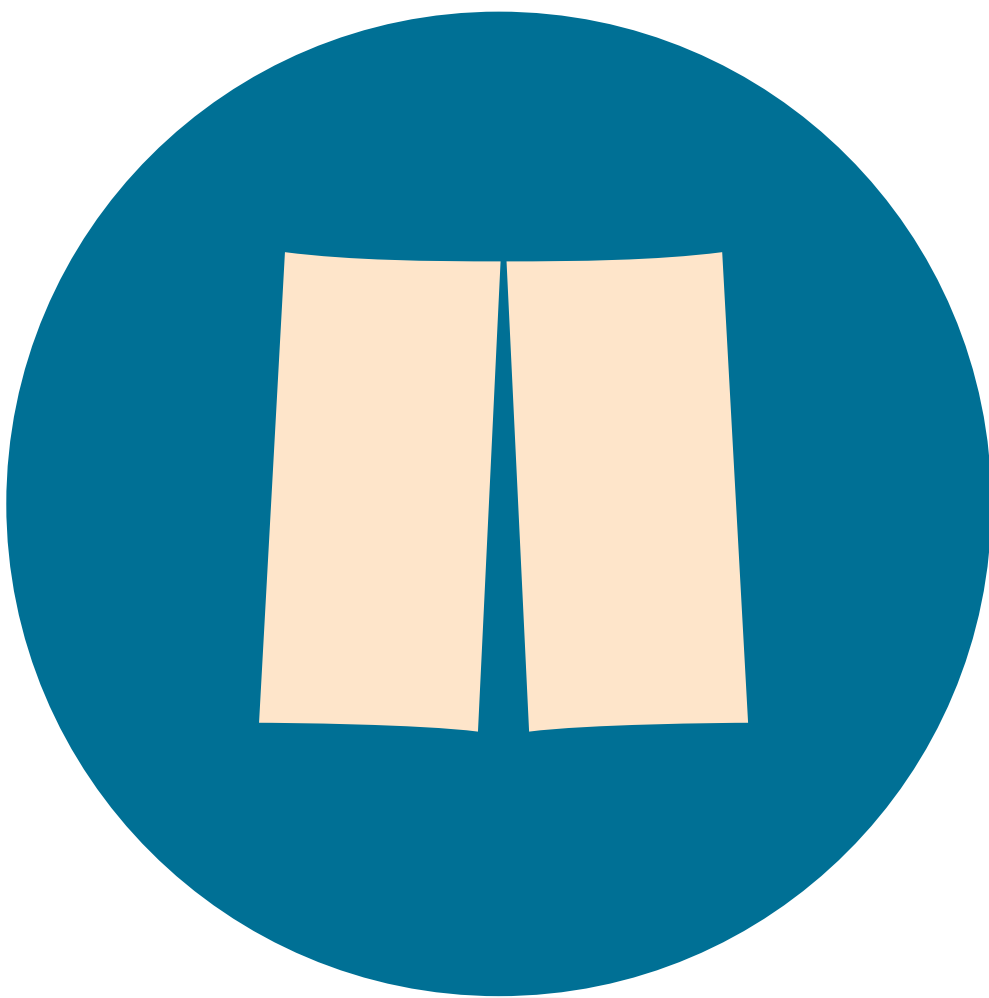
Toch is er ook hier interesse. Axa, de Franse verzekeraar, heeft een fonds opgericht ('Alternative Credit') dat miljarden uitleent aan bedrijfskrediet. Aanvankelijk alleen geld van Axa zelf, maar fondsmanager Eric Lohmond was vorige maand in Nederland om ook andere verzekeraars en pensioenfondsen te interesseren om deel te nemen.

Grote beleggers die rechtstreeks lenen aan bedrijven, dat heeft de toekomst, denkt Lohmond. 'Wat we zien, is een verschuiving van spelers. Kredietverlening zit nu nog vooral bij de banken, maar door nieuwe toezichtregels wordt dat minder aantrekkelijk voor hen.'

openbaarheid

NIBC

€ 8,7 mrd



Het Axa-clubje haalt zelf de benodigde expertise in huis, zoals de accountmanager en de servicing van het krediet. 'Tets waar banken voorheen het monopolie op hadden. Feitelijk zijn we dus een schaduwbank', zegt Lohmond.

Dit is maar het begin, denkt hij. 'Sinds de crisis heeft het Europese bedrijfsleven € 50 mrd aan kredieten opgehaald buiten de banken om. Ik denk dat over tien jaar de nieuwe instellingen misschien wel net zo groot zijn als de banken in kredieten. In de VS is het ook zo gegaan.'

Waar Axa het aanpakt via de grote beleggers, zijn er via internet ook tal van initiatieven die juist het geld bij de (zeer) kleine beleggers ophalen. Mensen die de spaarrente op hun bank zo laag vinden, dat ze bereid zijn om in ruil voor een hogere rente meer risico te nemen. Ze lenen geld uit aan losse projectvoorstellen.

Een bankvergunning heeft het crowdfundingplatform daarbij niet nodig niet nodig, vooral omdat het geen opvraagbare deposito's (spaargeld) aantrekt, maar beleggingen.

Er is veel over geschreven, maar de

Beleggers krijgen weinig rente op obligaties, op bancaire kredieten is die veel hoger

bedrijfjes die dit regelen, zijn in West-Europa nog erg klein. Uit onderzoek bleek dat in Nederland eind vorig jaar zegge en schrijve € 78 mln werd uitgeleend via 'peer-to-peer-platforms'. Dat is geen bedrag waar banken wakker van liggen.

Het enige Europese land waar crowdfunding wel iets voorstelt is het Verenigd Koninkrijk. Daar gaat het om miljarden, en de grootste speler komt nu via een overname onder meer naar Nederland. Al is zelfs Funding Circle nog een dwerg vergeleken bij de banken; zelfs Triodos en NIBC zijn veel groter.

Hugo van Wijk van bureau Vallstein, dat bedrijven adviseert bij hun bankzaken, denkt niet dat er veel vraag is naar crowdfunders. 'Een ondernemer wil het graag zo simpel mogelijk regelen, liefst alles bij één bank. Voor elke schakel in de financiële keten een aparte leverancier, dat wil hij niet.'

Don Ginsel van innovatieclub Holland Fintech leidt de kleine rol van crowdfunding in Nederland terug op het openbare karakter van deze kredietverlening. 'Crowdfunding blijft in de marge hangen, dat is hobbywerk.' Dat digitale leners, zoals Zencap, direct laten weten of een krediet toegekend wordt, zonder eerst weken in het openbaar op een website te staan met een kredietvraag, ziet Ginsel als een groot voordeel. 'Het werkproces van Zencap lijkt steeds meer op dat van een bank, daar zit de groei.'