



Peer to peer lending: wordt de bank overbodig?

In RaboLab kijken we kritisch naar actuele fintech ontwikkelingen en start-ups. Zo lang als geld bestaat wordt het al onderling uitgeleend. Waarom is dan peer to peer lending juist nu ineens zo populair? En: zou Rabobank hier iets mee moeten?

Peer to peer lending (p2p) is misschien wel de oudste financieringsvorm die we kennen. In China waren er in 300 voor Christus al particuliere kredietverenigingen actief. Pas in de vroege renaissance, eind 15de eeuw, is geld uitlenen vooral een aangelegenheid van banken geworden. Toch zie je de laatste jaren dat onderling geld lenen en uitlenen tussen particulieren weer helemaal *hot* en *happening* is. Belangrijkste reden: dankzij het internet is het mogelijk op grote schaal geldverschaffers en geldvragers bij elkaar te brengen. P2p-lenen in zijn huidige vorm is komen overwaaien uit de Verenigde Staten, waar in 2006 Prosper.com werd gelanceerd. Ongeveer gelijktijdig verscheen Zopa.com op de Britse markt, inmiddels de snelst groeiende geldverstrekker in de UK met circa 400 miljoen pond verwacht uitleenkapitaal. Onderzoeksbureau Research and Markets verwacht dat de p2p-markt tegen 2016 in Groot-Brittannië omgerekend ruim 6,3 miljard euro waard is, 25,4 miljard euro in de Verenigde Staten en 50,8 miljard euro in de rest van de wereld. De populariteit in Nederland blijft achter. Het faillissement in 2009 van het

eerste Nederlandse initiatief op dat gebied, Boober.com, heeft daarbij niet geholpen. P2p-platform geldvoorelkaar.nl, gelanceerd in 2011, is in vergelijking met grote broers Prosper, Zopa en LendingClub nog maar een minuscule speler. Sinds kort bestaat ook Lendico.nl, een kredietmarktplaats specifiek gericht op consumptief krediet. Beide partijen hebben een vergunning van de AFM voor het verstrekken van kredieten.

Aan de slag

Wie geld wil lenen of uitlenen, kan zich aanmelden op een p2p-website. Kredietverstrekker en kredietnemer spreken een rentepercentage en terugbetaaltijd af. Vaak wordt door verschillende geldverstrekkers aan een persoon geleend om het risico van niet-terugbetalen te beperken (many-to-one). In het kader van risicospreiding is het ook verstandig niet aan één, maar aan verschillende personen te lenen. Wie meer rendement op zijn geld wil dan de huidige spaarrente, kan via p2p-lenen een mooi resultaat boeken. De platforms brengen wel kosten in rekening: Geldvoorelkaar rekent 0,9% kosten over de gehele

investeringsom en Lendico brengt tussen de 0,5% en 1% in rekening over de maandbedragen die een investeerder ontvangt. Voor de kredietnemer is de p2p-lening een handige manier om te lenen wanneer dat bij een reguliere bank niet mogelijk is, bijvoorbeeld omdat het maar om een kleine som gaat. Bovendien hoeft de kredietnemer niet altijd een BKR-toetsing te ondergaan. Daar ligt dan ook meteen een pijnpunt: het rendement is leuk, maar het risico is ongewis. ■

Zoek de verschillen

Crowdfunding is een verzamelnaam voor manieren om geld bijeen te brengen; peer-to-peer lenen is daar een verschijningsvorm van. Bij crowdfunding wordt er vaak een aandeel in een onderneming of project gegeven in ruil voor de investering door de particulier. Peer-to-peer lenen is een lening met een vaste rente en aflooptijd, die ook voor particuliere zaken gebruikt kan worden.

	Relevant voor Nederlandse markt?	Relevant voor Rabobank?	Relevant voor Nederlandse markt?	Relevant voor Rabobank?
 Harrie Vollaard , innovatiemanager Rabobank Nederland	'De langdurig lage spaarrente en de gewenning aan alternatieve financieringsconcepten zijn vruchtbare grond voor nieuwe initiatieven op dit gebied. Met de mislukking van Boober is het begrip besmet; Geldvoorelkaar gebruikte het dan ook niet bij de introductie van haar platform. Nederlanders zien graag waar het om gaat, we houden ook de gordijnen open. Misschien dat het anonieme van p2p-lenen daardoor minder trekt. Maar delen is in opkomst. Waarom dan niet elkaars geld lenen?'	'P2p is geen bedreiging, maar een goede aanvulling op het palet van financieringsmogelijkheden. Rabobank kan daarin een regiefunctie vervullen. De klant heeft een financieringsbehoefte en we kijken hoe dat het beste ingevuld kan worden. Dat kan het beste via partnerships. Dat leidt ook tot nieuwe mogelijkheden, zoals we hebben gezien met crowdfunding: een deel door de crowd gefund en het andere gedeelte door de bank. Dat is de symbiose die ik voor ogen heb.'	 Pascal Spelier , consultant en eigenaar www.finno.nl	'Banken lenen aangetrokken geld momenteel uit voor zo'n 6% (doorlopende lening, 60 maanden). Als een p2p-platform het juiste model hanteert, dan zouden spaarders via een p2p-platform meer rente moeten ontvangen dan bij hun bank, terwijl leners minder rente betalen dan bij hun bank. Een klassieke win-winsituatie. Lendico zou weleens groot kunnen worden: het bedrijf is net zo risicobewust als een bank, maar vele malen efficiënter georganiseerd.'
 Elze Vonk , Hoofd Financien, Betalen en Verzekeren Particulieren en Private Banking Rabobank Nederland	'Het succes van peer-to-peer leningen, voor bijvoorbeeld financiering van opleiding, witgoed of een verbouwing, hangt af van de mate waarin mensen zonder de zekerheid die een bank hen biedt het geld dat ze over hebben durven uit te lenen. Ze krijgen een hoger rendement, maar past dat ook bij het daadwerkelijke risico dat ze lopen? Als die vraag eenvoudig en goed kan worden beantwoord, en er niet teveel incidenten zijn, kan de markt voor peer-to-peer leningen zich gaan ontwikkelen. Die kans wordt groter als het verkrijgen van een (persoonlijke) lening door bijvoorbeeld toenemende regelgeving moeilijker wordt.'	'Als Rabobank willen we klanten ondersteunen in het realiseren van hun ambities. Peer-to-peer-lenen is ook een manier om mensen met elkaar te verbinden en te helpen. Omdat we met andermans spaargeld werken, zijn we voorzichtig met hetgeen we financieren. Uiteraard volgen we de peer to peer initiatieven, maar we zijn vooralsnog niet ingestapt. Dilemma is dat diegene die de lening verstrekt onze bemoeienis mogelijk als een soort garantbewijs ziet, waarbij we zelf geen persoonlijke lening aan de klant wilden adviseren.'	 Don Ginsel , investeerder en oprichter Holland FinTech	'De trend is dat partijen minder graag hun geld op de balans van de bank zetten, maar liever direct zakendoen met derden. De expertise van de bank op het gebied van risk management en capital markets kan er samen met het gebruik van de technologie van p2p-lenen in elk geval voor zorgen dat je een one-stop-shop voor je klanten blijft. Het lastige voor een bank is dat je kannibaliseert op de bestaande business. Maar adopteren van het concept is noodzaak. Het beste is waarschijnlijk het overnemen van een bestaande partij, omdat een bank dit lastig zelf efficiënt kan opzetten.'