



Rabobank

Bankieren zonder banken?

In Themabericht 2006/16 werd uitgebreid ingegaan op Prosper en Zopa, twee zogeheten Person-to-Person (P2P)-marktplaatsen. Volgens sommigen zal de opkomst van dit fenomeen het bancaire landschap ingrijpend wijzigen. Toch kunnen dergelijke marktplaatsen lang niet alle functies van een bank overnemen. Daarom verwachten wij niet dat zij een substantieel deel van het werkgebied van de traditionele banken zullen afsnoepen. Wel bieden zij een mogelijk platform voor het verstrekken van microfinancieringen.

Inleiding

Er zijn tal van ontwikkelingen gaande die banken rechtstreeks op hun eigen terrein beconcurreren. Een goed voorbeeld is het verschijnsel van het P2P (person-to-person)-bankieren. Zopa.com en Prosper.com. zijn hier inmiddels bekende namen. In Themabericht 2006/16 besprak Hanneke Dibbets deze instellingen – in het vervolg van dit Themabericht aangeduid als P2P marktplaatsen – reeds uitvoerig.¹ Het gaat om virtuele financiële dienstverleners die banken als het ware buitensluiten. Zij brengen via hun website geldnemers en geldverstrekkers rechtstreeks bij elkaar. In dit Themabericht wordt ingegaan op de gevolgen van deze ontwikkelingen voor traditionele banken. Daartoe wordt eerst kort uiteengezet wat deze instellingen doen, waarna de belangrijkste functies van een bank in het financiële systeem worden besproken.

Bankieren zonder bank

Themabericht 2006/16 beschrijft de opkomst van het zogeheten ‘social computing’. De inmiddels veel aangehaalde voorbeelden zijn Zopa en Prosper. Dit zijn websites waar mensen elkaar geld kunnen lenen zonder tussenkomst van een bank (zogeheten P2P-leenplaatsen). Het aantrekken van financiële middelen en het verstrekken van leningen behoren beide tot het kernbedrijf van een bank. De vraag die

dan rijst is in hoeverre deze organisaties het bankieren ingrijpend kunnen veranderen. Sommige auteurs denken dat P2P-bankieren het businessmodel van banken aanzienlijk gaat wijzigen. Zij wijzen op andere activiteiten waar de opkomst van het internet diepe sporen heeft getrokken, zoals in de muziekindustrie, boekhandels, reisbureaus of encyclopedieën. Daarom voorzien zij verstrekkende implicaties voor banken.

In een uitstekend overzichtsartikel beschrijven Kersten & Witschge uitvoerig hoe organisaties als Prosper en Zopa werken.² Kort gezegd komt het neer op het volgende.

Zopa en Prosper brengen mensen die geld willen lenen en uitzetten met elkaar in contact. Men bemiddelt (tegen een vergoeding) bij het verstrekken van leningen, rechtstreeks tussen geldverstrekkers en geldnemers. Zij trekken dus geen deposito's aan en zijn evenmin de verstrekker van de lening. Het gaat dus primair om kredietbemiddeling. Wel geven zij informatie over de kredietwaardigheid van de geldnemer. In het algemeen ligt de rente die op dergelijke leningen wordt vergoed voor de geldverstrekker hoger, en voor de geldnemer lager dan bij de traditionele banken. Het verschil tussen debet en creditrente ligt dus lager dan gebruikelijk. Mensen die geld via deze organisaties willen uitlenen doen dit om een hogere rente te verkrijgen dan op een gewone spaarrekening. Soms gaat het ook om het ondersteunen van bepaalde goede doelen of specifieke personen. Je weet immers wat er met je geld gebeurt als je het via Prosper of Zopa uitleent. Mensen die geld willen lenen doen dit vooral om een lagere rente te bedingen. Vaak gaat het om herfinanciering van dure bestaande schulden, bijvoorbeeld als gevolg van overmatig gebruik van de credit card. Zoals Kersten & Witschge aangeven hebben Prosper en Zopa veel potentiële geldnemers in hun klantenbestand, maar relatief nog te weinig geldverstrekkers. Om geld uit te lenen heb je als geldverstrekker immers wel vertrouwen nodig in de kwaliteit van de debiteur. Die moet eerlijk en

¹ Hanneke Dibbets, De virtuele concurrent, Themabericht 2006/16, augustus 2006. Zie ook H. Dibbets & S. Zuiderveld, De macht van de (virtuele)klant, Bank- en Effectenbedrijf, januari/februari 2007.

² Bert Kersten en Jan Witschge, Geld lenen zonder de bank?, Banking Review, 18(1), februari 2007, pp. 12 – 17.

financieel solide genoeg zijn. De sterkst groeiremmende factor van Prosper en Zopa is dan ook de trage opbouw van voldoende vertrouwen in de (potentiële) geldnemers.

De rol van banken

Om een goede indruk te krijgen van het potentieel van de P2P-marktplaatsen en de bedreiging die zij voor gevestigde banken kunnen vormen, moet nu eerst naar de rol van banken in het economisch systeem worden gekeken. Banken vervullen in het economisch verkeer een aantal zogeheten transformatiefuncties. Daarbij gaat het om:

1. Transformatie van omvang
2. Transformatie van looptijd
3. Transformatie van plaats
4. Transformatie van (krediet-)risico

Met de transformatie van omvang doelen we op het verschijnsel dat veel kleine spaarsaldi een groot krediet kunnen financieren. Of omgekeerd: de spaargelden van een hele grote spaarder kunnen worden verspreid over meerdere kleine kredieten. De looptijdtransformatie slaat op het verschijnsel dat dankzij de wet van de grote aantallen vanuit een grote pool van kortlopende of zelfs direct opvraagbare spaargelden toch langlopende kredieten kunnen worden gefinancierd. De transformatie van plaats betekent dat door tussenkomst van een bank geld vanuit een regio met netto spaaroverschotten kan worden overgeheveld naar een gebied waar juist een netto vraag naar financiering bestaat. En de transformatie van risico betekent dat banken het kredietrisico van de spaarder overnemen. Als een debiteur in gebreke blijft, komt dat ten laste van het resultaat en het eigen vermogen van de bank. De spaarder hoeft alleen maar de degelijkheid van de bank in de gaten te houden. De kredietwaardigheid van de debiteuren van de bank is boven alles het probleem van de bank zelf.

Een andere centrale functie die banken in het economisch verkeer vervullen is de afwikkeling van het betalingsverkeer. Uiteraard verrichten banken nog tal van andere zaken, zoals advies verlenen en verzekerings- en beleggingsproducten verkopen. In het vervolg van dit Themabericht concentreren we ons evenwel op de hiervoor onderscheiden bancaire hoofdfuncties. Daarbij zal meteen de rol van

financiële markten in de vergelijking worden betrokken. De reden hiervoor is dat zowel financiële markten als P2P- marktplaatsen een vorm van directe financiering betreffen, waarbij de intermediair (de bank) wordt uitgeschakeld.

De bancaire functies van P2P-marktplaatsen

De transformatie van omvang is een functie die niet alleen door banken, maar ook door P2P-marktplaatsen en financiële markten kan worden ingevuld. Bij Zopa en Prosper worden de door geldverstrekkers aangeboden middelen verspreid over meerdere kleinere kredieten. Dit helpt tevens om het gelopen kredietrisico over meerdere debiteuren te spreiden. Omgekeerd is het daardoor dus ook mogelijk dat de inleg van een groot aantal kleinere geldverstrekkers wordt gecombineerd tot één groter krediet. Overigens vullen ook de financiële markten deze transformatiefunctie uitstekend in. Obligatieleningen ter grootte van honderden miljoenen euro of meer kunnen over grote aantallen kleine beleggers worden verspreid. En grote aantallen aandeelhouders brengen de benodigde miljarden voor het eigen vermogen van de multinationals bijeen.

Welke bancaire functie kan via directe financiering worden ingevuld?

Bancaire functie	Traditionele bank	P2P-markt plaatsen	Financiële markten
Transformatie van omvang	X	X	X
Transformatie van looptijd	X		X
Transformatie van plaats	X	X	X
Transformatie van risico	X		
Afwikkeling betalingsverkeer	X		

Ook de transformatie van plaats wordt door zowel de financiële markten als door P2P-marktplaatsen uitstekend vervuld. Bij deze twee transformatiefuncties zijn de drie onderscheiden marktvormen dus vergelijkbaar. Wel bedienen zij verschillende marktsegmenten. De grootste transacties gaan meestal via de financiële markten, terwijl de P2P-marktplaatsen qua omvang van de transacties de onderkant van de markt bedienen.

De transformatie van looptijd is een functie die banken en financiële markten uitstekend kunnen vervullen, zij het op een verschillende wijze. Op de

financiële markten is een enorme variëteit aan instrumenten voorhanden, die normaal gesproken ook nog eens goed verhandelbaar zijn. Dat betekent dat beleggers in principe op ieder moment hun belegging te gelde kunnen maken tegen de op dat moment geldende prijs. Daarbij lopen zij natuurlijk wel een koersrisico. Banktegoeden zijn vaak direct opvraagbaar, zonder gevaar van vermogensverlies. Doordat de bank op grond van het gedrag van haar klanten het patroon van opvragingen normaal gesproken goed kan inschatten kan zij op grond van direct opvraagbaar spaargeld toch langere lopende kredieten verschaffen.

Voor P2P-marktplaatsen ligt dit anders. Hier spreken geldverstrekker en geldnemer een looptijd af. Het tegoed is niet direct opvraagbaar. De liquiditeit van een via Zopa of Prosper verstrekte lening is dus inferieur ten opzichte van een bancaire lening. Ten aanzien van de vierde transformatiefunctie hebben banken een duidelijk toegevoegde waarde voor de klant. Banken nemen het kredietrisico immers over van hun geldverstrekkers. Een spaarder of depositohouder bij een bank of een houder van door een bank uitgegeven obligatie hoeft zich alleen nog maar druk te maken over de kredietwaardigheid van de betreffende bank. Sterker nog, deposito's en spaarsaldi worden tot een bepaald maximum zelfs gegarandeerd door de collectiviteit van banken. En de banken zelf staan stuk voor stuk onder nauwgezet toezicht door een onafhankelijke toezichthouder. Een veiliger plaats om je spaargeld te stallen dan een bank is nauwelijks denkbaar. Dit is één van de grootste comparatieve voordelen die banken in de strijd met alternatieve aanbieders van financiële diensten hebben.

Een belegger loopt natuurlijk altijd kredietrisico, al kan hij daarin wel naar eigen voorkeur differentiëren. Als verstrekker van risicodragend vermogen (aandelen, achtergestelde leningen) loopt hij per definitie kredietrisico, maar daar staat dan wel een relatief hoog verwacht rendement tegenover. Belegt hij in obligaties, dan is het kredietrisico dat hij loopt relatief gering. Bij de meeste beursgenoteerde bedrijven is het inzicht in de kwaliteit van de meeste ondernemingen in het algemeen prima geregeld, al wordt de wereld soms verrast door onverwachte spectaculaire (bijna-)faillissementen.

De crediteur die via een P2P-marktplaats krediet verstrekt loopt eveneens kredietrisico. Wel is dit per definitie op een veel kleinere schaal dan dat wat een belegger op de financiële markten loopt. Het gaat bij P2P-marktplaatsen immers om kleine bedragen, die ook nog eens in kleine plukjes worden opgedeeld.

Welk risico loop je als spaarder/belegger?

Bancaire functie	Traditionele bank	P2P-markt plaatsen	Financiële markten
Kredietrisico		X	X
Koersrisico			X
Liquiditeitsrisico		X	X
Renterisico	X	X	X

Toch kleven hier vanuit de optiek van de kredietverstrekker enkele evidente nadelen aan. Ten eerste moet hij de kwaliteit van meerdere debiteuren tegelijk in de gaten houden. Ten tweede gaat het daarbij om minder bekende debiteuren, behalve als hij via de P2P-marktplaats aan vrienden of familie heeft uitgeleend. Hij zal dus blind moeten varen op de score die de P2P-marktplaats aan de debiteuren in kwestie toekent. Ten derde moet hij, als de debiteur in gebreke blijft, zelf actie ondernemen om zijn geld terug te krijgen. Daarbij kunnen de kosten van bijvoorbeeld juridische stappen compleet buiten proporties raken in vergelijking met de omvang van het krediet. Overigens gaat Zopa zich steeds meer als een gewone e-bank gedragen. Zo kan het kredietrisico bij Zopa worden verzekerd. Daar staat dan tegenover dat uitzettingen via Proper en Zopa en verwante websites niet onder de depositogarantie vallen.

Ten aanzien van de laatst genoemde functie, de afwikkeling van het betalingsverkeer, zijn de banken nog veruit dominant. Sterker nog, hier parasiteren Zopa en Prosper op de bancaire infrastructuur. Alle transacties worden immers via gewone bankrekeningen afgewikkeld.

Bedreiging of kans?

Uit het voorgaande blijkt dat aan kredietverlening via P2P-marktplaatsen voor de kredietverstrekker enkele evidente nadelen zitten. Toch groeien zowel Zopa als Prosper als kool, waarbij het ledental tot 25% per

maand toeneemt. Kersten & Witschge schatten de marktwaarde van het begin 2006 gestarte Prosper nu al op meer dan één miljard dollar, ook al maakt Prosper op dit moment nog geen cent winst. Het echte bewijs van de levensvatbaarheid van het businessmodel van Zopa en Prosper wordt natuurlijk pas geleverd als het lukt om dit winstgevend in de markt te zetten.

Kersten & Witschge schatten dat het break-even punt van Prosper ergens ligt tussen de half en één miljard dollar. Begin 2007 stond voor slechts \$ 29 miljoen aan kredieten uit. Maar zij wijzen er terecht op dat bij het huidige groeitempo het break-even punt al in de eerste helft van 2008 kan worden bereikt.

Toch is hun conclusie, dat P2P-marktplaatsen kunnen leiden tot een 'grote herschikking op het Nederlandse bankenlandschap' wat snel getrokken. Er kleven voor de kredietverstrekker zoals gezegd niet geringe nadelen aan het verstrekken van leningen via P2P. De kans dat het fenomeen P2P-marktplaatsen een substantieel marktaandeel zal weten te verwerven lijkt dan ook niet al te groot.

De vraag die natuurlijk overeind blijft staan is natuurlijk dan wel waarom het fenomeen dan toch zo spectaculair snel groeit. Wat maakt het verstrekken van krediet via een P2P-marktplaats aantrekkelijk?

Kersten & Witschge onderscheiden de volgende voordelen voor de geldverstrekker:

1. Rendement hoger dan op spaarrekeningen en beter voorspelbaar dan op aandelen;
2. Spreiding van risico is mogelijk
3. Sociale controle op de lener beperkt kredietrisico
4. Meedoen met iets nieuws
5. Weten waar je geld terecht komt

Van deze opsomming lijken alleen de twee laatste punten steekhoudend. Het eerste punt kan namelijk ook worden bereikt door het gebruik van reguliere beleggingsproducten. Hetzelfde geldt voor de spreiding van risico. Dat kan in beleggingsfondsen of via de bank. Sociale controle op de debiteur is volstrekt overbodig als je je geld bij een bank of in een beleggingsfonds stopt.

Dan blijft de kick van het meedoen met iets nieuws. Die zal snel genoeg verdwijnen als het fenomeen breder bekend en daarmee 'gewoner' wordt. Dat is dus ook niet echt een vruchtbare voedingsbodem voor een financiële dienstverlener. Blijft het laatste punt: door krediet te verstrekken via een P2P-marktplaats weet je wat er met je geld gebeurt. Je kunt geld lenen aan mensen die je vooruit wilt helpen. Ook schenken komt voor. Je kunt bepaalde projecten steunen die je van maatschappelijk belang acht. Sommige banken bieden dergelijke producten ook aan. Het voordeel dat P2P-marktplaatsen daarbij hebben ten opzichte van banken is dat die uitzettingen niet via hun balans lopen. Er hoeft door hen dus ook geen kapitaal te worden aangehouden. Weten dat je geld terecht komt bij mensen die je vooruit wilt helpen of een zaak waar je achter staat kan een belangrijke drijfveer zijn. Het is dan ook waarschijnlijk dat de groei van het verschijnsel P2P-marktplaats vooral door dit motief wordt gedreven. Hiermee zal het voor de meeste mensen in het beste geval een aanvullende bestemming van een deel van het spaargeld blijven. De kans dat mensen massaal hun spaargeld hier naartoe gaan brengen is klein. Daarmee lijkt ook het marktpotentieel van Boober, de onlangs in ons land gelanceerde versie van Prosper en Zopa, in verhouding tot de omvang van de gevestigde banken zeer beperkt.

Het verschijnsel P2P-marktplaatsen is vanuit bancaire perspectief een interessant verschijnsel. De kans is echter klein dat zij een substantieel marktaandeel op de reguliere banken kunnen veroveren. Daarvoor zijn de nadelen voor de kredietverstrekkers te groot.

april 2007

Wim Boonstra (030 - 2166617)
W.W.Boonstra@rn.rabobank.nl