

07.11.2012, 13:31

Internet-lainat

Lainanvälitystä yksityishenkilöltä toiselle

Epäluottamus pankkeja kohtaan ja vaihtoehtoisten sijoitusmuotojen etsiminen lisäävät mikroluottojen suosiota. Mikroluottoja myönnetään yksityishenkilöltä toiselle ilman pankin välitystä. Liikekumppanit löytyvät internetin palvelualustoilta.

Benjamin Feingold

Vielä melko nuoret yhdysvaltalaiset verkko-luottoalustat Lending Club ja Prosper ilmoittivat tämän vuoden toukokuussa myöntäneensä yhteensä yli miljardin dollarin (781 miljoonan euron) luotot. Yhdysvaltalaispankki Morgan Stanleyn entinen johtaja John Mack oli vähän aikaisemmin panostanut yhdessä muiden sijoittajien kanssa 17,5 miljoonaa dollaria markkinajohtaja Lending Clubiin, ja hänet oli valittu yrityksen johtokuntaan. "Lending Clubin yksinkertainen liiketoimintamalli vakuutti minut", Mack sanoi. Yritys hakee edelleen vahvaa kasvua Mackin asiantuntemuksen avulla. Alan tiedoista ilmenee, että Lending Club pystyy synnyttämään alustansa kautta Yhdysvalloissa joka kuukausi noin 15 miljoonaa dollaria uutta luottovolyymiä.



Morgan Stanleyn entinen johtaja John Mack
Bloomberg/Peter Foley

Mackin kaltaiset sijoittajat panostavat suuntaukseen, joka saa meilläkin yhä enemmän

kannattajia: social lending, mikroluottojen myöntäminen suoraan yksityishenkilöltä toiselle ilman välittäjänä toimivaa pankkia. Tarjoajien internet-alustat toimivat näiden niin sanottujen P2P-lainojen (private-to-private) markkinapaikkana.

Saksassa tällaisia verkkoluottoalustoja on yrityksillä nimeltä Auxmoney, Fixura ja Smava. Luottoa hakevat asiakkaat voivat esittää alustoilla toiveitaan sijoittajille, jotka ovat valmiita panostamaan rahaa. Luotonhakija saa luottokelpoisuudestaan riippuvan creditscoring-arvion, jonka avulla luotonantajat ja sijoittajat voivat helpommin arvioida rahan tarpeessa olevan asiakkaan maksukykyä. Etuna on, että luotonhakija saa lainan edullisin ehdoin ilman pankin palkkioita ja toisaalta sijoittajat saavat kunnollisen tuoton palkinnoksi ottamastaan riskistä.

"Verkkoluottoalustojen vahvan kasvun syynä ovat Lehmanin konkurssin yhä jatkuva jälkivaikeus sekä pitkittyvä euro- ja pankkikriisi, jotka ovat horjuttaneet perinteisten pankkien luottamusta", sanoo suomalaisen Fixuran toimitusjohtaja Simon Sandvik. Yritys panostaa liiketoimintamallissaan rajatylittävään yhteistyöhön. Fixura siis etsii saksalaissijoittajia, jotka rahoittavat maksukykyisiä suomalaisia lainanottajia. Fixura painottaa 6-14 prosentin tuottomahdollisuuksien lisäksi turvallisuutta. Luottotappioiden mahdollisuus pyritään minimoimaan siten, että maksukehotusjärjestelmä on automatisoitu ja perintämenettely aloitetaan varhaisessa vaiheessa. Tässä Fixura hyödyntää ulkopuolisen palveluntarjoajan vuosikausien kokemuksia.

Saksan markkinoilla vakaan aseman saavuttanut Smava on nyttemmin luopunut alkuperäisestä ideasta, jonka mukaan luottoja myönnetään vain yksityishenkilöltä toiselle. Se tarjoaa nyt myös pankkilainoja, joita luotonhakijat voivat vertailla verkkosivulla. Yritys on siten kehittynyt luottojen vertailuportaaliksi, jolloin sijoitusmahdollisuus ja sosiaaliset näkökohdat jäävät pois.

Auxmoney panostaa sen sijaan Fixuran tavoin täysin P2P-luottoihin. "Auxmoneyssä jokainen luotonhakija voi esittäytyä luottohankkeineen sijoittajille internet-alustallamme. Sijoittajat rahoittavat sitten haluamiaan hankkeita", sanoo Auxmoneyn toimitusjohtaja Philipp Kriependorf. Hänen kokemuksensa mukaan sijoittajat myöntävät usein luottoja silloin, kun hakijat

kertovat liikuttavia elämäntarinoita, tarjoavat asiallisia taustoja tai yksinkertaisesti esittelevät erityisen mielenkiintoisia sijoitushankkeita. ”Luottotietopisteillä on vähäisempi merkitys sille, myönnetäänkö henkilölle lainaa”, Kriependorf sanoo. Vain jos hakijalla on erittäin negatiiviset tiedot, hän ei voi saada luottoa.

Sijoittajien täytyy maksaa verkkolainoissakin erilaisia palvelumaksuja, joilla on lainan koosta riippuen muutaman prosenttiyksikön vaikutus.

Tämä ei kuitenkaan millään muotoa vähennä sivustojen suosiota. Saksan palveluntarjoajat eivät pysty kilpailemaan suurten yhdysvaltalaisen toimijoiden kanssa, mutta luottojen kysyntä kasvaa silti yhtä rivakasti. Pelkästään tänä vuonna Auxmoney on onnistunut välittämään jo lähes 50 prosenttia avoimesta luottovolyymistään. Fixuran hurja lokakuu toi noin 16 prosentin kasvun.

Virallinen käännös saksan kielestä