



Bankvärlden i omvandling

En chans för online kreditplattformar

» Många banker lider fortfarande av följderna av finanskrisen, en del existerar inte ens längre. För andra modiga optimister innebar krisen däremot en möjlighet. En av dessa optimister var Renaud Laplanche som fick sitt egentliga genombrott med sin nygrundade online kreditplattform "LendingClub" i USA. De hårt utsatta bankerna var på grund av krisen mycket restriktiva med att bevilja krediter och andra kreditförmedlare som befann sig utanför bankvärlden trängde sig in i detta vakuum med sina online kreditplattformar. Dessa förenar låntagare med långgivare utan att ha en bank som mellanhand. Dessutom var och är räntespreaden mellan depositioner och kredi-

Den låga räntenivån är inte populär bland traditionella ränteplaceringar. När räntan på brukskonton är under en procent och avkastningen på statsobligationer negativ söker sig investerare allt oftare till alternativa ränteplaceringsalternativ. Social lending är ett efterfrågat alternativ, förutom att det ger god avkastning går lånen också till ett konkret ändamål.

ter via banker så stor att det är möjligt att göra bättre affärer via online plattformar. Detta upptäckte Renaud Laplanche år 2007, samma år som han grundade sitt företag; sedan dess har han utvecklat LendingClub till världens största online kreditplattform.

Zopa från Storbritannien gick i bräschen för denna utveckling och har erbjudit krediter via internet sedan 2005. Auxmoney och Smava öppnade båda sina online kreditplattformar i Tyskland år 2007 ungefär samtidigt. Idag är Smavas huvudsakliga affärsområde emellertid kreditförmedling för bankers räkning. "Den egentliga idén med plattformarna är förmedling av krediter från pri-

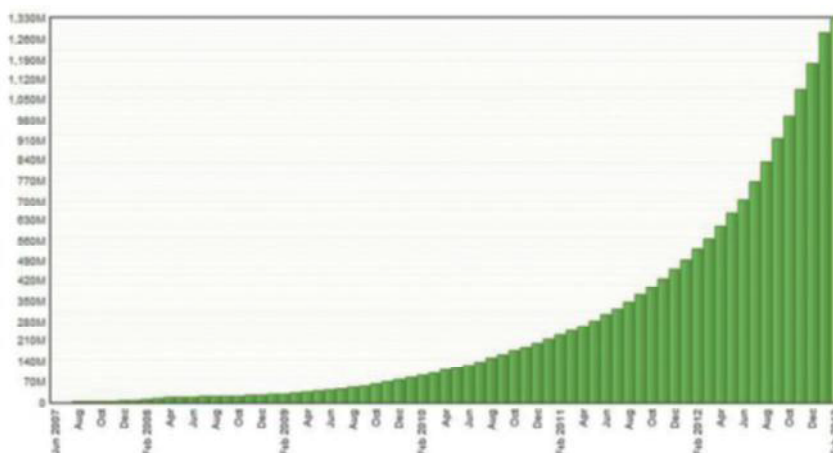
vattpersoner till privatpersoner, så kallade "P2P lån". Banken är när det gäller P2P inte den som tjänar på transaktionerna som kreditgivare, förklarar Simon Sandvik, VD på det finländska företaget Fixura när han beskriver huvudidén bakom P2P lån som också kallas social lending eller crowd lending. Fixura är den näst största aktören på den tyska marknaden efter Auxmoney.

Liksom på andra plattformar är låntagarna långivarnas gäldenärer och långivarna placerar kapital i egenskap av investerare i låntagarna. Lån via plattformarna ger låntagarna fördelen att de kan få en förmånligare kredit än via banken och investerarna får vanligtvis en bättre avkastning än vid ränteplaceringar eller när pengarna ligger på ett brukskonto. Personer bosatta i Tyskland har tillsvärdare inte tillgång till de lån som förmedlas av det finländska bolaget, det är enbart finländare som har tillgång till dessa. För personer bosatta i Tyskland är det möjligt att investera via plattformen, medan enbart finländare tillåts låna via Fixuras plattform. Med tanke på den ekonomiska stabilitet landet uppvisar kan detta vara en fördel, man kan konstatera att nivån på kreditförlusterna uttryckt i procent hos bolagen Fixura och Auxmoney ligger ytterst nära varandra. Tack vare rigorös riskhantering motsvarar denna omkring tre procent. Vinstmålen är olika beroende på kreditvärdighet men de rör sig i allmänhet på en skala mellan sex och tolv procent efter kostnader och kreditförluster. Numera ser investerare på jakt efter vinster social lending inte bara som ett exotiskt investeringsinstrument utan tack vare sina egenskaper har det blivit en egen investeringsform som erbjuder väsentligt fler möjligheter än jämförbara investeringar i kombination med kalkylerbar risk.

Strålände framtid

Om man tittar närmare på ledningsstrukturen bland de amerikanska bolagen kan man konstatera hur betydelsefullt affärsområdet har blivit. Både inom LendingClub och hos den näst största amerikanska aktören Prosper finner man högt

B1) Utveckling av antalet beviljade krediter via LendingClub



Social lending verksamheten går på högvarv. Omsättningen på världens största online-kreditplattform LendingClub ökar explosionsartat. Obegränsad efterfrågan möter högljudda marknader. Denna kombination gör att toppen är långt ifrån nådd. Tvärtom: Segertåget verkar just ha startat.

Källa: www.lendingclub.com

uppsatta politiker och profiler som gjort karriär på Wall Street. Det senaste tillskottet bland dessa är den tidigare amerikanska finansministern Larry Summers som blev styrelsemedlem hos LendingClub. Mycket experthjälp behövs eftersom bolaget planerar en börsintroduktion inom ett och ett halvt till två år. Inte att undra över: Vid en förmedling av krediter på upp till 100 miljoner dollar per månad har man redan nått upp till en ny nivå och söker större publicitet för att stärka sitt brand.

Auxmoney och Fixura har ännu en lång resa innan de når upp till samma siffror men LendingClubs utveckling ger en antydning om vilken tillväxtpotential som finns. Tillväxten är redan nu enorm. Auxmoney förmedlade nästan hälften av sina nuvarande krediter på 45 miljoner euro bara under föregående år. Utvecklingen för Fixuras del har motsvarande proportioner, trots en annan storleksklass, bolaget har hittills förmedlat totalt ca. tio miljoner euro.

Låntagaren som är intresserad av att låna fyller i en låneansökan precis som hos en bank med skillnaden att allt sköts elektroniskt via låneplattformen och inte vid en bankanställds skrivbord. Särskilt i Finland kan detta vara ett trumfkort eftersom landet är glest befolkat och vägen till närmast belägna bankkontor kan vara lång. Den potentiella låntagaren anger vilken summa hen vill låna, användningsändamålet för lånet och gör sitt bästa för att vara ett attraktivt alternativ för

T1) Ordlista

Begrepp som används inom "crowd" miljön

Social lending	Ny form av kapitalförmedling
Långgivare	Person som lånar ut pengar (placerar, investerare)
Låntagare	Person som lånar pengar
Crowd lending	Samlingsbegrepp, också social lending; investeringar i låntagare
P2P	Person-till-person (också Peer to Peer)
P2P krediter	Krediter från privatpersoner till privatpersoner, oftast förmedlade via en internet plattform
Crowd investing	Samlingsbegrepp; investeringar i företagsandelar
Allokering	Uppdelning, här av finansiella placeringar

investeraren. Inga kostnader debiteras för själva låneansökan och plattformarna drar nytta av räntespreaden på marknaden för att vinna kunder. "Skillnaden mellan räntorna som betalas för ett brukskonto eller för ett tidsbundet konto och räntorna som låntagarna betalar för ett lån är stor, den kan vara över tio procent. Tack vare att låntagare och långgivare sammanförs på Auxmoneys marknadsplats kan båda parten dra nytta av bättre villkor", ger en av grundarna till Auxmoney, Raffael Johnen, som delorsak till att många potentiella låntagare är intresserade av produkten.

Automatiska investeringar

Investerare kontrollerar alltid kreditvärdigheten hos de som ansöker om lån och – detta är av största vikt – försäkras sig om att få en bred spridning på krediterna. På detta sätt minskas risken, en bank skulle agera på samma sätt, med den skillnaden att man nu kan säga att investeraren tar på sig bankrollen och placerar sina tillgångar i ett flertal låntagares lån. Genom att sprida risken på detta sätt förminskas kreditförlusten ifall återbetalningar uteblir. Investerare hos Fixura måste placera sina investeringar i minst tio lånta-

gares lån. Detta är förklaringen till att minimi investeringen är 1000 euro och den minsta investerbara andelen är 100 euro per lån. Hos Auxmoney kan investerarna börja med 50 euro. För att förenkla investeringsmomentet har både Auxmoney och Fixura utvecklat en autopilot som delar upp investeringssumman mellan olika låntagare enligt bestämda, individuellt valda kriterier som till exempel kreditvärdighet. De månatliga återbetalningarna kan antingen

återinvesteras eller återbetalas till investerarens konto. Kostnaderna för P2P krediter via de kreditplattformar som är tillgängliga i Tyskland varierar mellan en och knappa tre procent.

Crowd investing eller crowd lending?

Principen att många investerare investerar små andelar i samma lån kan tillämpas även på andra områden än långgivning, nämligen ägarskap. Detta kallas "crowd investing", men den enda gemensamma nämnaren crowd investing har med crowd lending är det stora antalet investerare. För övrigt handlar det om en helt annan affärsidé, investerarna erbjuder inte kredit utan blir delägare i ett bolag – oftast ett Start-up bolag. Med hjälp av crowd investing kan investerare alltså investera i små lovande företag; detta var tidigare möjligt bara om man hade större tillgång till större penningssummor. I Tyskland finns det några internetportaler för crowd investing, men man bör vara medveten om att risken är mångfaldigt högre än i samband med social lending, dessutom finns risken att man förlorar hela sin insats. Därför är crowd investing snarast jämförbart med att vara aktionär i ett bolag, i detta ägarskap ingår både chanser och risker för ägarna. Social lending är däremot jämförbart med att bevilja ett lån och att kunna tjäna ränta på detta.

I USA använder många självständiga placeringsrådgivare kreditplattformar för att komplettera olika typer av placeringar. En del av investeringarna görs förutom i statliga och företagsobligationer också i P2P krediter. I Tyskland trampar denna typ av uppdelning ännu i barnskorna men växer ständigt och ser ut att bli ett alternativ till ränteplaceringar och att ha pengar liggande på brukskonto. <<



Jeanette Samuelsson

Jeanette Samuelsson är Chief Operation Officer på Fixura Ab Oy

✉ www.fixura.com

Intervju med Kaj Rönnlund

Marknaden genomgår en stor förändring

Kaj Rönnlund är en internationellt bekant och ansedd företagarprofil. I Tyskland är hans namn känt från hans tid som hedgefond förvaltare. Rönnlund startade sin karriär inom derivathandel i Stockholm och på Deutsche Terminbörse (DTB) som idag heter Eurex. Sedan en tid tillbaka är han engagerad i en annan form av verksamhet som för oinsatta kan te sig oansenlig: Social lending och kreditplattformen Fixura som finns tillgänglig på internet.



» **TRADERS´:** Herr Rönnlund, kan ni förklara för våra läsare vad idén bakom Er kreditplattform Fixura går ut på?

Rönnlund: Idén är helt enkelt följande: Privatpersoner som hittills gjort ränteplaceringar eller låtit sina pengar ligga på sparkonto eller brukskonto går över till rollen som bank och blir långgivare. De lånar ut det kapital de inte behöver till privatpersoner som å sin sida behöver pengar. Fixura ställer sin tekniska lösning till förfogande som möjliggör att långgivare och låntagare finner varandra.

TRADERS´: Amerikanska plattformar såsom LendingClub och Prosper omsätter miljoner. Är detta en följd av en förtroendekris gentemot banker?

Rönnlund: Det är ett sätt att se på saken. Under de senaste fem åren, särskilt sedan Lehman krisen, har allmänheten blivit medveten om hur banker fungerar och om hur stora risker de delvis tar med kundmedel utan att reflektera över konsekvenserna. Förtroendekrisen blev så djup att det var bara en tidsfråga innan nya lösningar skulle utvecklas. Om man tar en titt på vilka lånevolymer som rör sig på de nämnda plattformarna i USA kan man inte längre tala om ett modefenomen eller en nisch. Det faktum att privatpersoner engagerar sig till denna grad är ett bevis på förtroende för kreditplattformar på internet. Det anses som mindre riskfyllt att låna pengar åt en privatperson och förtjäna ränta på det än att låna ut åt en oöverskådlig institution. Detta har också sociala komponenter. Marknaden genomgår just nu en stor förändring. Det är inte osannolikt att social lending startar en ny tideräkning inom bankverksamheten.

TRADERS´: Den som loggar in sig på plattformen vill naturligtvis ha nytta av den. Vilka är fördelarna jämfört med klassiska bankkrediter?

Rönnlund: För det första är det möjligt att sköta alla kreditärenden snabbt och behändigt via hemma pc:n. Användaren är inte bunden av öppet-hållningstider, krediter kan förmedlas inom några timmar, allt från mindre summor till femsiffriga belopp. Mängden administration är minimal. Onödigt stora differenser mellan placerings- och kreditränta försvinner. Låntagaren kan låna pengar till förmånligare villkor än hos banken, såvida banken ens beviljar lån utan tillräckliga säkerheter. Långgivaren får avsevärt bättre avkastning jämfört med placeringar på brukskonto eller sparkonto, därtill kommer fördelar som större flexibilitet och överskådlig risk.

TRADERS´: Hur hanterar ni möjliga kreditrisker?

Rönnlund: Den finländska ekonomin är en av de mest stabila i Europa. Default raten gällande krediterna är därför låg och rör sig kring knappt tre procent. Men det är klart att man alltid måste räkna med en risk. Man kan när det gäller P2P lån aldrig garantera en 100-procentig säkerhet, likadant som man inte heller kan garantera det inom klassiska investeringar. En risk består alltid, men denna kan minimeras med hjälp av diversifiering. Diversifieringen uppnås genom att man fördelar det investerade kapitalet bland olika låntagare med olika kreditklassificering. Risknivån kan jämföras med företags- och statsobligationer: Risknivån stiger när räntesatsen stiger. Fixura har haft verksamhet sedan medlet av år 2010 och har förmedlat mera än 3 000 krediter – till dags dato har enbart två av dessa 3 000 krediter förfallit till utmätning och blivit avskrivna som förlust. «