

07.11.2012, 13:31

Kredit via internet

Låna pengar åt varandra

Misstroende gentemot banker och sökande efter alternativa placeringsformer gör mikrokrediter populära. Dessa ges från en person till en annan – utan att en bank fungerar som mellanhand. Affärspartnerna finner varandra på internet plattformar.

av Benjamin Feingold

I maj detta år hade en milstolpe nåtts: De ännu relativt unga amerikanska kreditplattformarna Lending Club och Prosper tillkännagav att de förmedlat mer än en miljard dollar (781 miljoner euro). Kort dessförinnan hade den amerikanska banken Morgan Stanleys tidigare chef, John Mack, investerat 17,5 miljoner dollar tillsammans med andra investerare i det marknadsledande bolaget Lending Club och tillträtt styrelsen i bolaget. "Lending Clubs enkla affärsmodell övertygade mig", sade Mack. Med hans experthjälp kommer bolaget ytterligare att växa kraftigt. Enligt uppgift kommer kreditmängden förmedlad via Lending Clubs plattform i USA att öka med 15 miljoner dollar varje månad.



John Mack, tidigare chef på Morgan Stanley
Bloomberg/Peter Foley

Investerare såsom Mack satsar på en trend som också hos oss får allt fler anhängare: Social lending, vilket innebär att mikrokrediter ges direkt från en privatperson till en annan utan en bank fungerar som mellanhand. Plattformarna på internet som upprätthålls av de bolag som

tillhandahåller tjänsten är marknadsplatser för dessa så kallade P2P-(private-to-private) krediter.

I Tyskland upprätthålls sådana internet kreditplattformar av företagen Auxmoney, Fixura och Smava. De som vill ansöka om kredit anger sina önskemål för betalningsvilliga placeringar. Beroende på deras kreditvärdighet får de sedan en så kallad klassificering som gör det lättare för långivare och investerare att bedöma låntagarens betalningsförmåga. Fördelen med detta är att dels får låntagare ett lån till fördelaktiga villkor utan att betala bankprovision och dels får placerare en avkastning som motsvarar den risk som investeringen innebär.

„En orsak till den kraftiga tillväxten för internet plattformar kan förklaras av Lehman konkursen som fortfarande påverkar marknaden och av den pågående euro- och bankkrisen som har fått förtroendet för traditionella banker att vackla“, säger Simon Sandvik, VD för det finländska bolaget Fixura. I företagets affärsmodell ingår gränsöverskridande samarbete. Det innebär att Fixura söker tyska investerare som finansierar stabila finländska låntagares lån. Nyckelord för Fixura är en god avkastning som ligger på mellan 6 och 14 procent och säkerhet. Med hjälp av automatiska betalningspåminnelser och snabb överföring till indrivningsbolag hålls risken för kreditförluster nere. Ett utomstående företag med lång erfarenhet av liknande processer bistår Fixura i detta arbete.

Smava, tidigare marknadsledare på den tyska marknaden, följer inte längre den ursprungliga idén om att förmedla krediter från privatpersoner till privatpersoner. Företaget erbjuder numera banklån som den som vill låna pengar kan jämföra på företagets hemsida, bolaget har alltså omvandlats till en jämförelseportal för krediter. Därför kan man inte längre investera via bolaget och den sociala aspekten har gått förlorad.

Auxmoney och Fixura satsar däremot fullt ut på P2P-krediter. "Hos Auxmoney kan alla som vill låna pengar presentera varför de vill låna pengar för investerarna via vår internet plattform. Dessa investerar sedan i de lån som tilltalar dem", säger Philipp Kriependorf, VD på Auxmoney. Hans erfarenhet är att investerare ofta investerar i lån vars ansökningar innehåller en

rörande livshistoria, saklig bakgrund eller helt enkelt särskilt intressanta projekt som behöver finansiering. "I samband med beslutet om ifall en viss person beviljas kredit, spelar Schufa-klassificeringen (kreditregister) en underordnad roll", säger Kriependorf. Endast de som har allvarliga, negativa anmärkningar kan ha svårigheter med att bli beviljade krediter.

Investerare måste betala avgifter för olika tjänster i samband med internet krediter som kan uppgå till några procent beroende på omfattning. Detta minskar inte på portalernas popularitet. De bolag som erbjuder sina tjänster i Tyskland kan inte tävla med de stora aktörerna i USA, men efterfrågan på krediter stiger i samma snabba takt. Enbart i år har Auxmoney ökat sin utlåning med nästan 50 procent. För Fixuras del var oktober en gyllene månad med en ökning av krediterna på ca 16 procent.