

DE BANK: BOEMAN OF PARTNER

MAAR KUNNEN WE ZONDER HEN?

IS CROWDFUNDING DE OPLOSSING?

Banken hebben het niet gemakkelijk. Ik kan mij in de 37 jaar dat ik werkzaam ben binnen het bankwezen niet herinneren dat de kritiek op banken en bankiers, zó fel en breed gedragen was.

En dan is nota bene de rode draad in mijn bancaire carrière het bekritisieren van banken en hun verdienmodel, banken een spiegel voor te houden dat 'klantcentraal' betekent dat de bank er eerst is voor de klant en dan voor de andere stakeholders als personeel of aandeelhouders.

Het houdt ook niet op. Vorige week het bericht dat ING in verband wordt gebracht met witwassen, twee weken geleden het onderzoek van AFM dat de boeterente niet juist is berekend, drie weken de aanklacht tegen RABO voor de financiering van Mexicaanse drugskartels. En dan zijn we LIBOR niet vergeten, zijn we de MKB rente swaps niet vergeten, zijn we de arrogantie van bankiers inzake hun salaris niet vergeten, terwijl de belastingbetaler opdraaide voor de redding van de banken.

Maar ik ga hier nu niet een uurtje 'bank-bashen', daar hebben we niets aan. Het zijn en blijven toch incidenten. Toezichhouders moeten daar iets aan doen en doen dat ook. Maar belangrijker en fundamenteler is dat de rol en toegevoegde waarde van de banken zelf in de maatschappij ter discussie staat. Dat is nieuw en de 'driver' is technologie.

Er is een onderliggende trend in de financiële wereld om meer 'zelf te doen'. Het ironische is dat dit de bekende 'geest uit de fles' is. Banken hebben veel handelingen verschoven naar de klant uit kostenoverwegingen, maar worden nu geconfronteerd met veel mondiger klanten, die het bankproduct nu, door eigen ervaring en de vele vergelijkingssites, beter op waarde kunnen schatten.

En die klant bemerkt dat de 'keizer eigenlijk geen kleren aanheeft'. Dat bankproducten niet zó moeilijk zijn dat zij zo'n hoge marge eisen, dat bankieren natuurlijk een vak is, maar dat het vak overgewaardeerd is omdat de bankiers de producten express ingewikkeld maakten. En dat niet alle financiële innovatie ook een positieve bijdrage aan de maatschappij levert!

Ook in eigen land lijkt dat besef door te dringen. Ik moest bij de voorbereiding van deze lezing denken aan dit plaatje, dat voorkwam in een speech van de nu ex-CEO ING Benelux Noordaa¹. En die speech was niet in 2008. **<plaatje 2>**

¹ <http://www.slideshare.net/ING/reinventing-bankingh>

En kijk eens naar deze kop uit de Telegraaf van 7 november 2016 <plaatje 3>

Zou het echt ? Geven banken zo eenvoudig hun riant beschermde positie op?

Ondanks alle hosanna-verhalen over ‘fintech’ zie ik maar heel weinig nieuwe onafhankelijke financiële instellingen ontstaan, die ook ‘een deuk in een pakje boter kunnen slaan’. Ik ken er eigenlijk maar drie: betaalbedrijf Adyen (waar ABN AMRO’er Joop Wijn naar toe gaat), Binckbank, waar mijn eigen Alex Beleggersbank in op is gegaan en De Giro. Want KNAB van mijn goede vriend Rene Frijters is een prachtige nieuwkomer, zeker voor het MKB, maar is onderdeel van AEGON.

Maar in de periferie zijn vele ‘fintech’ bedrijven actief en al die ‘luizen in de pels’ houden de banken wel bezig! En nu is de aanval geopend op het kernbedrijf van de banken, de kredietverlening. Helaas duurt het altijd langer dan je denkt.

Ik ken de uitspraak van Bill Gates maar al te goed <plaatje 4>

“We always overestimate the change that will occur in the next two years and underestimate the change that will occur in the next ten²”

² Bill Gates

In 2012 zei ik in een lezing voor hypotheekadviseurs, dat het hypotheekproces volledig geautomatiseerd kon worden, dat klanten zelf het invulwerk zouden gaan doen en dat het werk voor adviseurs ingrijpend zou veranderen.³

Hoon was mijn deel. Waar haalde ik het vandaan. Wat was mijn expertise op gebied van hypotheken nu helemaal?

Alsof ik geen klant was en zag hoe tijdrovend en dus duur met name het administratieve proces is om een hypotheek te verkrijgen. Alsof ik dát kunstje al niet eerder heel succesvol met Alex Beleggersbank had gedaan.

Het is nu 5 jaar later en het is nu mogelijk, misschien moet ik zeggen, nu pas mogelijk. Ik ben betrokken bij een platform dat klanten in staat stelt zelfstandig binnen een paar uur een hypotheek aan te vragen én te verkrijgen.

En daarmee gaat ook de rol van de adviseur veranderen. Want bij hypotheeken is 80% van het werk informatie verzamelen en dat kan de computer veel beter en goedkoper. En de rol van de bank zal veranderen, want de kredietverschaffers hoeven helemaal niet een bank te zijn.

³ <http://www.amweb.nl/branche/nieuws/2013/7/weet-je-wat-makkelijk-is-hypotheekadvies-10112113>

Ik noem de hypotheekmarkt omdat er parallellen te trekken zijn met de MKB financiering.

Banken hebben te weinig eigen vermogen en eigen vermogen is duur. En een bank zal het schaarse eigen vermogen inzetten voor leningen die per euro geïnvesteerd eigen vermogen het meeste renderen. En dat waren de afgelopen jaren hypotheek en niet leningen aan het MKB. Als je kijkt naar de winstcijfers van de drie grootbanken, dan is tussen de 40% en 50% van de nettowinst afkomstig van hypotheekverstrekking. Een extreem hoog cijfer.

Als MKB-ondernemer bent u dus voortdurend in concurrentie met potentiële huizenkopers. Ik vind het een onaanvaardbare situatie. We hebben maar drie banken, nou ja, met de Volksbank 3,5 en dat betekent dat ondernemers nauwelijks alternatieven hebben.

Want het MKB is voor externe financiering afhankelijk van het bankwezen.

80% van het vreemd vermogen van het MKB komt van banken, maar voor de banken is het slechts 9% van de bankbalans.⁴ <plaatje 5>.

⁴ <https://www.wrr.nl/actueel/nieuws/2016/10/12/presentatie-wrr-samenleving-en-financiele-sector-in-evenwicht>

En die afhankelijkheid wordt nog eens versterkt door het feit dat een belangrijke bancaire financieringsbron het rekening courant krediet is en uit alle onderzoeken blijkt dat ‘overstappen’ van betaalrekening heel lastig is zonder dit krediet kwijt te raken. KNAB weet daar alles van!

Leningen aan met name het *kleine* MKB hebben gemeen met hypotheekleningen dat het om relatief veel kleine leningen gaat, waardoor de **operationele** kosten voor de bank erg hoog zijn.

Ik voorspel dat deze operationele kosten de komende jaren net als bij hypotheekleningen onder druk van ‘fintech’ bedrijven de komende jaren sterk gaan dalen en dat is goed nieuws voor ondernemers.

In de **eerste** plaats zijn er tal van initiatieven om het aanvraagproces te digitaliseren en daarmee te versnellen. Uit onderzoek is gebleken dat ondernemers zich met name ergeren aan (i) het gebrek aan transparantie over de mogelijkheden en acceptatiecriteria en (ii) het tijdrovende proces.

Het begon met de “Nationale Financieringswijzer”⁵, waar een ondernemer zich kan oriënteren op verschillende financieringsvormen < **plaatje 6** >.

⁵ <https://www.nationalefinancieringswijzer.nl/>

De overheid heeft het initiatief genomen voor Standard Business Reporting⁶. Vanuit de overheid wordt deelgenomen door Economische Zaken, Binnenlandse Zaken, Veiligheid en Justitie, de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel en het Centraal Bureau voor Statistiek. <plaatje 7>

Vanaf 1 januari 2017 is deze wijze van digitale aanlevering van de jaarcijfers ook bij de drie grootbanken de norm. Door de eenduidige manier van vastleggen kunnen financiële rapportages met elkaar worden vergeleken en klant- en branche specifieke inzichten opleveren. <plaatje 8>

Het FINK initiatief van EZ gaat weer een stapje verder en probeert ondernemers te helpen om een eerste inzicht te krijgen in hun mogelijkheden en om vervolgens contact te maken met verschillende financiers. Het is een pilot en EZ wil eigenlijk dat de markt het verder oppakt.⁷ <plaatje 9>

Het is gemakkelijk om kritiek op de overheid te hebben, maar ik vind met name Economische Zaken is goed bezig. Het ene na het andere initiatief rolt van de band. Er is zelfs 'een rijksdienst voor ondernemend Nederland'!

<plaatje 10>

⁶ <https://www.sbr-nl.nl/>

⁷ <http://www.financieringslink.nl/>

Ik sta elke zaterdag met de hoogste ambtenaar langs de voetballijn en zie hoe EZ worstelt om de bekende motor van de Nederlandse Economie op gang te krijgen. Maar hij zegt, terecht, de markt moet het doen.

En dat probeert de markt. Ik ben betrokken bij Sparkholder, dat het product *Loanstreet* heeft ontwikkeld⁸. Ook Loanstreet zorgt voor eenduidige vastlegging van data, maar gaat wel weer een stap verder. <plaatje 11>

En dat is het **tweede** punt waar Fintech voor een doorbraak zal zorgen. Het *Loanstreet* product gaat namelijk veel verder dan het simpel inloggen in de database van de BKR of Kamer van Koophandel om daar een ‘snapshot’ van de financiële gezondheid van een bedrijf krijgen. Omdat de data rechtstreeks én op journaalpost niveau uit de boekhouding van de ondernemer worden gelezen kan een veel nauwkeurige creditscore van het MKB worden berekend.

Laat ik het als bankier wat harder zeggen: toepassingen als Loanstreet zorgen ervoor dat de ondernemer niet meer kan ‘rommelen’ met de data. Als je 5 jaar op journaalpost niveau kan kijken naar verloop van de kaspositie of de voorraden, dan heb je een vrij goed beeld van de cashflow van de onderneming.

⁸ https://loanstreet.nl/nl_nl/

En de karavaan trekt verder.

In februari 2018 treedt een nieuwe Europese richtlijn voor betalingsverkeer in werking. In jargon: PSD2⁹. Dit kan verregaande consequenties hebben voor het bepalen van de creditscore. PSD2 zal bepaalde vergunningsplichtige partijen, je kan bijvoorbeeld denken aan ADFIZ, de organisatie voor onafhankelijke adviseurs, toestemming geven rekening courant data over een lange periode volledig geautomatiseerd te downloaden zodat er analyses op gedaan kunnen worden.

De eerste concrete toepassingen komen er aan. Ik wijs u op **Kredietvooruit**, opgezet door de eigenaar van de Nederlandse Energiemaatschappij, die wel weet hoe je een vastgeroeste gemonopoliseerde markt kan opbreken. Hij vraagt aan u 2 jaar bancaire data en laat daar 20 hoog getalenteerde Oekraniers op los die via 'big data' analyse uw creditscore berekenen. Aflossen van de lening gaat via elke pinbetaling die u doet. <plaatje 12>

Deze technologische hoogstandjes zullen er natuurlijk niet voor zorgen dat het MKB zomaar op korte termijn gemakkelijker financiering zal krijgen.

⁹ <http://psd2.nl/how-psd2-will-get-banks-out-their-comfort-zone/>

Sinds 2013 daalt de kredietverlening van banken aan MKB. Let vooral op het dalende aantal klanten, dit is redelijk alarmerend. <plaatje 13>

De spreekwoordelijke ‘olifant in de zaal’ is natuurlijk dat het MKB kampt met een tekort aan eigen vermogen. Het MKB is door de kredietcrisis en de daaropvolgende recessie hard geraakt. De crisis in de huizenmarkt heeft ook het MKB geraakt omdat onroerend goed vaak als zekerheid wordt ingebracht. De solvabiliteit is de afgelopen 20 jaar overigens redelijk stabiel, maar veel te laag. Voor het MKB ligt dit percentage op circa 35%¹⁰.

De WRR schrijft dat de dynamiek voor MKB sterk is toegenomen, waardoor de solvabiliteit eigenlijk zou moeten toenemen. Ondernemingen kunnen tegenwoordig heel snel marktaandeel veroveren, maar het ook heel snel kwijtraken en op internet is het echt ‘the winner takes it all’.

In het vorige week verschenen CPB rapport over 2017 wordt pas weer een stijging van de kredietverlening in 2017 en 2018 verwacht. We gaan het zien.....

¹⁰ <http://www.mkbinbeeld.nl/dl/mkbinbeeld-rapport.pdf>

De FINK en Loanstreet toepassingen verlagen in ieder geval de zoekkosten van de ondernemer. Dat is belangrijk, want onderzoek door de Autoriteit Consument & Markt wijst uit dat 75% van de MKB'ers met slechts één bank contact opneemt voor kredietaanvraag.

Dus stel ik nog maar eens de vraag: wie gaan die kredieten verstrekken en gaan banken marktaandeel verliezen?

In de EU domineren de banken. Onze kapitaalmarkten spelen in tegenstelling tot de VS een onderschikte rol. Dat geldt voor zowel aandelen als obligaties. En het zijn vooral overheden en zeer grote ondernemingen die via de kapitaalmarkt geld kunnen ophalen **<plaatje 14 >**

De Europese Commissie wil via de 'Capital Markets Union'¹¹ hierin veranderingen aanbrengen, om daarmee met name kredietverlening aan bedrijfsleven te vergroten. Het is een moeizaam proces. Een handicap is dat in de EU besparingen óf via bankwezen lopen óf via collectiviteiten als pensioenfondsen. En deze Institutionele Beleggers kiezen bij hun beleggingen voor (i) liquide markten, (ii) overzichtelijke portefeuilles en (iii) internationale asset-allocatie.

¹¹ http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/index_en.htm

In Nederland is deze marktordening, met slechts drie grootbanken én de grootste pensioensector ter wereld, nog wat pregnanter dan in de rest van de EU.

Dit alles werkt niet in het voordeel van het MKB.

In het volgende plaatje geef ik een opsomming van enkele initiatieven om te komen tot een verbreding van het aanbod van MKB-financiering¹².

<plaatje 15>

Risicodragend kapitaal

Voor het MKB is het cruciaal dat er meer risicodragend kapitaal beschikbaar komt. Terecht dat DNB topman Knot vorig jaar tijdens MKB Ondernemerscongres opriep om meer durfkapitaal binnen te halen. Overigens wordt al 85% van alle durfkapitaal geïnvesteerd in het MKB¹³.

¹² <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2016/12/06/kamerbrief-uitwerking-aanvullend-actieplan-mkb-financiering>; <http://www.mkbinbeeld.nl/dl/mkbinbeeld-rapport.pdf>

¹³ <http://www.mkbinbeeld.nl/dl/mkbinbeeld-rapport.pdf>; hfst 2

Deze maand heeft de Nederlandse Investeringsinstelling¹⁴ opnieuw 480 miljoen opgehaald, exclusief bij Institutionele Beleggers. Er is nu bijna 1 miljard beschikbaar. Er is nu circa 200 miljoen aan achtergestelde leningen verstrekt.

Het Dutch Venture Initiative en de Vroege fase financiering richten zich specifiek op innovatieve en zeer snel groeiende bedrijven. Veelal financiert de overheid 1-op-1 mee met private financiers.

Voor startende MKB bedrijven is er de mogelijkheid voor **Crowdequity**: eigen vermogen ophalen bij een groep veelal anonieme particulieren. In de VS is dit 'big business', maar omdat wij Nederlanders nu eenmaal liever sparen dan beleggen, is dit segment in Nederland nog erg klein en onbekend.

De marktleider is Symbid¹⁵. En het werkt wél! Brightpensioen, ik ben daar bestuursvoorzitter, heeft tweemaal 3 ton opgehaald. Het kostte ons circa een maand, meer niet. En het hield ons in leven, tot dat Allianz een belang in ons nam. <plaatje 16>

¹⁴ <https://www.nlfi.nl/>

¹⁵ <https://www.symbid.nl/>

Externe financiering

Aan de leningen-kant zijn er ook de nodige initiatieven. Via EZ is er een garantiebudget van 400 miljoen beschikbaar. De garantie wordt gegeven aan funders van beleggingsfondsen die op hun beurt aan MKB leningen verstrekken.

EZ was ook betrokken bij de oprichting van Qredits¹⁶, dat zich richt op kleine en startende ondernemers. <plaatje 17>

De maximale leningomvang is 250.000, de looptijden lopen van 1 tot 10 jaar. Qredits is een stichting zonder winstoogmerk en deels eigendom van de banken. Financiering is ook weer deels afkomstig van de banken. Ook EZ is weer betrokken door een garantie op een lening van de EIB aan Qredits. In 2016 is voor circa 42 miljoen aan leningen verstrekt, het merendeel kleine leningen met een maximum tot 50.000 euro.

In het verlengde van het in mijn ogen bancaire Qredits zijn er nieuwe niet-bancaire initiatieven. Ik noem er een paar.

¹⁶ <https://qredits.nl/>

1. OPR; leningen tot 50.000, looptijd tot 1 jaar **<plaatje 18>**
2. Spotcap; leningen tot 250.000, looptijd tot 14 maanden **<plaatje 19>**
3. KredietVooruit; leningen tot 250.000, looptijd tot 6 maanden **<plaatje 20>**

Het is niet openbaar wie de uiteindelijke financiers zijn achter deze nieuwe kredietaanbieders. Voor ondernemers is het ook niet echt relevant, zij willen de lening.

Bij NPEX¹⁷ weten natuurlijk ook niet de financiers zijn, maar het is duidelijk dat NPEX zich op particuliere beleggers richt. **<plaatje 21>**

NPEX richt zich op het grotere MKB bedrijf; de leningen liggen vaak net onder de 2,5 miljoen, zodat de zware prospectusplicht van de AFM niet nodig is. De bedrijven bestaan minimaal 3 jaar en zijn winstgevend. NPEX maakt forse groei door. Er staat bijna 500 miljoen aan obligaties uit en aantal beleggers neemt snel toe. **<plaatje 22>**

NPEX kan omschreven worden als de enige echte MKB beurs. Er is zelfs een mogelijkheid om te handelen, maar uit eigen ervaring weet ik dat het weinig gebeurt. NPEX heeft dus veel gemeen met crowdlending.

¹⁷ <https://www.npex.nl/>

Het C-woord is gevallen. The Holy Grail. Crowdlending.

Onder crowdlending wordt verstaan het directe contact tussen lener en uitlener, waarbij het administratieve proces is uitbesteed aan een digitaal platform.

Ik ben zelf een actieve particuliere belegger in leningen aan het MKB. Als mede-oprichter van Alex Beleggingsbank ben ik altijd meer geïnteresseerd geweest in beleggen dan in sparen. Maar mijn kennis van crowdlending was toeval.

Al 15 jaar haalde ik elke morgen om 7 uur 's morgens vers brood voor het ontbijt van mijn kinderen. De bakker klaagde over het gebrek aan inlevingsvermogen van de ING waar hij een lening had lopen. Ik heb de lening van mijn bakker overgenomen. Deze lening had een rente van 8%. Spaargeld levert maximaal 2%. We hebben een tarief van 5% afgesproken met de bakkerij als onderpand. Bank ertussenuit, marge verdeeld.

Is crowdlending de oplossing? Ik zal direct u deelgenoot maken van mijn ervaringen, maar we moeten het wel in het juiste perspectief zien.

Eind 3^e kwartaal hadden de banken voor 126 miljard aan leningen aan het MKB verstrekt.¹⁸ In het segment waar crowdlending zich op richt, leningen kleiner dan 250.000 euro, staat er 14 miljard uit.

Tsja, en dan crowdlending: 130 miljoen¹⁹.....< **plaatje 23**>

Ook in Europees verband is Nederland nog een hele kleine markt. In 2015 is er in de EU voor 3,2 miljard euro aan leningen via crowdlending verstrekt²⁰.

Hierbij moet wel een kanttekening worden geplaatst. In de EU cijfers domineert de UK. Net als in de VS is in de UK kredietverlening via de financiële markten veel gebruikelijker dan via de banken.

Bekende namen zijn The Lending Club en Prosper in de VS; Funding Circle and ZOPA in de UK.

¹⁸ <https://www.dnb.nl/home/index.jsp>

¹⁹ <http://www.crowdfundmarkt.nl/publicatie-rapport-crowdfinance-in-nederland-tweede-kwartaal-2016/>

²⁰ https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-eu-capital-markets-union_en

The Lending Club²¹ is het grootste platform ter wereld. Zij ging eind 2014 succesvol naar de beurs. <plaatje 24> Sinds haar ontstaan heeft zij 25 miljard aan leningen bemiddeld, niet alleen bedrijfsleningen, maar ook persoonlijke leningen, hypotheekleningen en autoleningen. Het gaat overigens heel vaak om herfinanciering van bestaande leningen.

Hoe zit de markt voor crowdlending in Nederland er uit.

Er zijn z'n 45 platformen actief <plaatje 25>. Er is sprake van wildgroei. Bijna alle platformen hebben geen echte vergunning van de AFM, maar een zogenaamde ontheffing. Dat is een vrijbrief voor 'financieel cowboys'. Gisteren heeft het IMF ons nog maar eens gewaarschuwd voor een gebrek aan regelgeving rondom crowdfunding platformen²² <plaatje 26>

²¹ <http://ir.lendingclub.com/corporateprofile.aspx?iid=4213397>

²² <http://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/04/03/Kingdom-of-the-Netherlands-Netherlands-Financial-System-Stability-Assessment-44790>

De platforms proberen zoveel mogelijk leningen af te zetten. Daar is het verdienmodel op gebaseerd. De platformen hebben geen 'skin in the game'. Immers, alle kredietrisico's zijn voor de beleggers. Met veel trots kondigen platformen aan dat leningen soms in 5 minuten zijn volgeschreven. Heerlijk natuurlijk voor de ondernemer, maar voor de gehele markt 'penny wise, pound foolish'. Want als uiteindelijk de hoofdsom niet terugkomt, dan is elke rente te laag geweest.

Ik zie veel 'spaarders' in de markt komen omdat de spaarrente richting 0% gaat. En al die spaarders, maar ook beleggers hebben niet de tijd en know-how om in 5 minuten een volledige pitch te lezen. Erger is nog dat platformen vaak zeer onvolledig en soms foutief cijfermateriaal aanleveren.

Ik geef u twee voorbeelden. Dit is bijvoorbeeld **alle** informatie die beleggers ontvangen van nota bene van Funding Circle, een van de grootste platformen <plaatje 27>. En bij kapitaal op Maat worden grove rekenfouten gemaakt <plaatje 28>. Ik ben niet de enige die dit zegt, ook een professor aan Nyerode Universiteit <plaatje 29>

Ik ben hier te gast bij BDO, accountants, balanslezers, ik denk niet dat ik hoeft te vragen wat zij er van vinden

Beleggers moeten dus blindvaren op de credit score die platformen geven aan de leningen. En naar mening komt die score vaak amateuristisch tot stand en zolang platformen niet zeer transparant rapporteren over problemleningen, is dus 'eigen oordeel (!)' zeer relevant. Daarnaast blijkt dat de meeste platformen weinig kaas hebben gegeten over het veilig stellen en waarderen van zekerheden.

Er gaan slachtoffers vallen en dan dalen de **netto-rendementen** heel snel naar circa 3%, te weinig.....

Ex-topman van ABN AMRO, Zalm, had gelijk: kredietverlening is een ambacht.

Dit heeft ook de AFM onderkend en heeft regels geïntroduceerd over het maximale bedrag dat een privé-persoon per platform mag steken in crowdlending . Dat is in totaal 80.000 euro²³. Zakelijk is die limiet er niet. Ik vind het geen handige maatregel en zal de markt niet volwassen maken.

²³ <https://www.capitalcircle.nl/blog/2016/2/8/15-afm-verandert-spielregels-limiet-voor-investeerders-naar-80000>

Waarom? Beleggers moeten vooral streven naar spreiding. Lastig als je maar 80.000 mag investeren. Ik heb zelf z'n 800 leningen uitstaan, verspreid over platformen, sectoren en looptijden. Dat is voor mij overigens bijna een dagtaak geworden. Dat gaat dus ook niet werken.

Hoe dan verder met de financiering van het MKB? Ik geef een paar aanbevelingen. **<plaatje 30>**

Institutionele beleggers zullen in hun asset-allocatie meer ruimte moeten inbouwen voor MKB leningen. Er is in Nederland voldoende geld, maar dat zit dominant bij de pensioenfondsen. **<plaatje 31>**

Hun risico-aversie , regelgeving en de voorkeur voor grote gestandaardiseerde pakketen leningen weerhoudt hen om actief meer te beleggen. Maak daarom securitisatie van MKB leningen eenvoudiger. Ik weet het, het is vloeken in de kerk, maar er is echt niets mis met het 'verpakken van leningen' .

Om meer particuliere beleggers te trekken zullen (i) de platformen snel moeten professionaliseren, dat wil zeggen ‘echt’ vergunningsplichtig met alle zorgplicht die er dan bij komt kijken, (ii) zorg dat een platform er baat bij heeft dat ondernemers blijven betalen (alleen CollinCrowdfund doet dit), (iii) zorg een beurs voor **kleine** MKB leningen en laat de platformen alleen de ‘origination’ doen. <plaatje 32>

<plaatje 33>

Ik heb betoogd dat ‘fintech’ een flinke impuls zal geven. In de eerste plaats zullen de zoek en -transactiekosten voor geldnemer en geldgever dalen en in de tweede plaats zal de kwaliteit van de credit score sterk kunnen verbeteren.

Maar een uitgebreide kwalitatieve en kwantatieve analyse is onontbeerlijk. Oók bij crowdlending. Daarvoor zullen beleggers en ondernemers moeten betalen, want “there is no such thing as a free lunch”. Wie dat goed doen? Mijn favoriete platform is dan Investormatch <plaatje 34>.

Ik heb deze lening als titel gegeven “de bank: boeman of partner”. Ik denk dat de bank als **partner** voor zowel ondernemer als belegger de weg vooruit is. Het modewoord daarbij is ‘stapelfinanciering’. Maar dan NIET zoals de banken het nu doen. Alle risico’s naar ons, crowdlenders, verleggen en zelf alle zekerheden behouden. Zo kan ik het ook.....

Recent lijkt Rabo het licht te zien. Zij is een nauwe samenwerking aangegaan met Collin Crowdfund, KNAB en via RABO & Co wil Rabo echt *samen* met klanten MKB-kredieten gaan verstrekken. De bank is dan de ‘expert’, de bank neemt risico, de beleggers nemen een iets hoger risico en krijgen naar verhouding zekerheden. Eerste voorbeeld is de Dudok Patisseriegroep (combinatie RABO & Co en Horeca Crowdfunding). <**plaatje 35**>

Maar de bank als partner is leuk, maar we hebben allemaal de bank als boeman gezien of ervaren . Er is daarom naar mijn mening een belangrijke rol weggelegd voor de *onafhankelijke* adviseur. De computer kan niet in alle gevallen alles. De mens blijft belangrijk, als coach. Voor zowel de geldgever als werknemer!

Bij de geldgevers moeten adviseurs als de vermogensbeheerders vooral kijken naar spreiding en risico-analyse. Onafhankelijke rating-instituten kunnen hier een nuttige rol vervullen.

Bij de geldnemers zijn het bedrijfsadviseurs als BDO <plaatje 36>. Zij zouden vooral aandacht moeten hebben voor overcreditering. Te vaak kom ik voorstellen tegen waarbij ik mij afvraag of de lening de ondernemer, die vaak hoofdelijk aansprakelijk is, dus inclusief huis & haard, niet zwaar in de problemen kan brengen. Want ik kan u zeggen, niet alleen de bank kan een 'boeman' zijn, maar wij als 'crowd' doen, helaas voor u, écht niet aan liefdadigheid en wij zullen u aan uw afspraken houden. Ook wij zeggen "dan verkoop je toch gewoon je boot"!

Ik dank u voor uw aandacht.