

Pleidooi voor credit score in plaats van grove Nibud-norm

De Nederlandse normen voor kredietverstrekking zijn te star, zeggen critici. Door niet alleen te kijken naar inkomens en schulden, maar ook naar variabelen als betalingsgedrag kun je de kredietwaardigheid van een klant beter voorspellen. Toch kleven er aan het werken met een zogeheten credit score ook nadelen. Waar blijft de adviseur in een volledig geautomatiseerd acceptatieproces?

Hoe vaak komt het niet voor dat een klant die al jaren een flinke huur betaalt, niet in aanmerking komt voor een kleine hypotheek? Of dat een klant

geen hypotheek kan krijgen, ondanks een forse overwaarde of mooie erfenis? Omdat hij ondernemer is en geen 'track record' heeft, omdat zijn inkomen variabel is, of omdat hij de zestig nadert en het pensioeninkomen allesbepalend is.

De Nederlandse normen voor hypotheekverstrekking zijn duidelijk. En streng. Geen LTV boven de 102 procent. Geen hypotheek als je bekend bent bij het *Bureau Kredietregistratie* (BKR). Sinds een jaar of drie moeten hypotheekverstrekkers zich houden aan de financieringslastpercentages van het Nibud. Die bepalen -met het toetsinkomen en de rentestand- wat er precies aan hypotheek mag





'Zeker op basis van big data technologie is veel meer mogelijk'

worden verstrekt. De regels gelden voor iedereen. Maar niet iedereen is hetzelfde.

De een heeft een laag inkomen, maar wel een buffer van 10.000 euro door zuinig te leven. De ander verdient een berg geld, maar jaagt maandelijks zijn complete inkomen er doorheen. Met niets om op terug te vallen als het tegenzit. De Nibud-regels echter houden geen rekening met dit soort individuele verschillen in financieel gedrag.

Explainsituaties

Officieel hebben banken de mogelijkheid om van de normen af te wijken, mits ze 'explainsituaties' goed onderbouwen met een flink pak papier. Maar in de praktijk gebeurt dit weinig. *Better safe than sorry*, lijkt het devies van geldvertrekkers. En dat is jammer, vinden een aantal partijen zoals Viisi, adviesbureau voor academici. 'Natuurlijk moet kredietverstrekking goed onderbouwd worden, maar vaak is al binnen een half uur behoorlijk duidelijk of een klant kredietwaardig is' stelt medeoprichter Hendrik Schakel. 'Toch komen dit soort klanten op grond van de Nibud-normen dan niet voor een hypotheek in aanmerking.'

'Het is mede vanuit deze frustratie dat wij met andere partijen pleiten voor de introductie van een creditscore waarbij je op basis van veel meer factoren veel nauwkeuriger kunt bepalen of iemand kredietwaardig is. Zeker op basis van big data technologie is op dat vlak veel meer mogelijk.'

Schakel noemt de werkgeversverklaring (met intentie tot doorgaan) in combinatie met een recente salarisstroom. 'In onze doelgroep zegt een LinkedIn-profiel veel meer, omdat opleiding

en werkervaring een betere voorspellende waarde heeft over verdien capaciteit. In de huidige tijd zegt het hebben van een baan niet zoveel. Je bent hem zo kwijt, maar je hebt ook zo weer een nieuwe. Tegelijkertijd loopt iemand die voor twee ton werkt in de financiële sector in niet al te onderscheidend werk, een fikse kans dat hij die baan kwijt raakt en qua salaris fors moet inleveren.'

Schakel benadrukt dat het hem niet te doen is om te komen tot een ruimere kredietverstrekking. 'Het gaat er ons om dat je juist op een slimmere manier iemands kredietwaardigheid bepaalt. Ik denk dat iemand die na drie jaar huren een hypotheek wil met lagere maandlasten en in die periode ook nog 6.000 euro heeft kunnen sparen, een beter risico vormt dan iemand die tien jaar lang een veel hoger salaris had en desondanks niets opzij heeft weten te zetten.'

Door specifiekere te kijken naar de hoogte van het inkomen, de aanwezigheid van spaargeld en betalingsgedrag wordt het volgens Schakel makkelijker om op een verantwoorde manier te differentiëren in rentetarieven. 'Nu telt de LTI (*Loan to Income*) helemaal niet mee, terwijl het ons veiliger lijkt voor een geldverstrekker om geld te lenen aan iemand die twee keer zijn inkomen verwoont, dan iemand die 4,5 keer zijn inkomen aan hypotheek heeft.'

Machine learning

FinTech-bedrijf *AdviceRobo* van Diederick van Thiel (*EyeOpen*) en Rob Dorscheidt deelt het pleidooi van Viisi. Het bedrijf ontwikkelde de *CreditRobo*. Software waarmee de kredietwaardigheid van consumenten die een lening aangaan

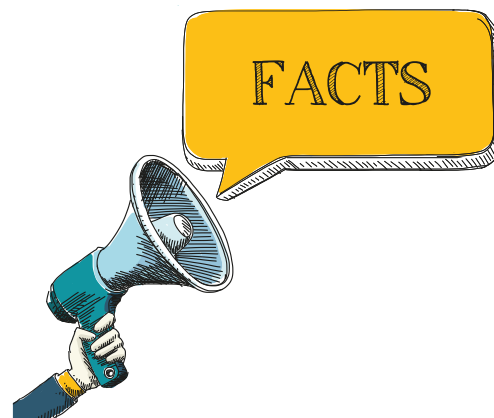
'In onze doelgroep zegt een LinkedIn profiel veel meer'

automatisch wordt berekend. Het bedrijf biedt *Early warnings* voor betalingsachterstanden. 'We voorspellen met *machine learning* wie mogelijk problemen krijgt met het betalen van de rente/aflossing. De geldverstrekker ontvangt een *watchlist* op basis waarvan hij op individueel niveau actie kan ondernemen', aldus Dorscheidt.

En dan is er nog *Instant Credit Score*. 'Een psychografic scoring methode waarmee de kredietwaardigheid van nieuwe klanten wordt bepaald. Dit wordt vooral toegepast op *thin-file* klanten als millennials, SME's en zzp-ers. Deze groepen hebben geen of weinig krediethistorie en worden daarom bijna standaard door geldverstrekkers afgewezen.'

Bieden de huidige regels niet voldoende uitzonderingsruimte om nauwkeuriger te verstrekken? 'Onze instant credit score is bij hypotheeken een aanvullend middel om het risico van potentiële klanten in te schatten. Zeker bij klantgroepen zonder of met weinig krediethistorie (bijvoorbeeld BKR) is het cruciaal om toch een gefundeerde krediet beslissing te kunnen nemen', aldus Dorscheidt.

In een internationaal onderzoek dat *AdviceRobo* met *Finextra* deed onder beslissers in de wereldwijde kredietmarkt bleek dat 83% *machine learning* ziet als een belangrijk hulpmiddel om het kredietrisico beter in te schatten. Voor een verantwoorde kredietverstrekking vindt 75% dat het gebruik van big data helpt bij een betere inschatting.



Situatie in Amerika

In Amerika kennen ze geen BKR. Daar werken ze allang met credit score. Credit rating komt er kortweg op neer dat je schulden moet aangaan om meer schulden aan te mogen gaan. Door schulden in een bepaald tempo af te betalen, bewijs je dat je kredietwaardig genoeg bent voor een hypotheekschuld. Iedereen heeft een individuele kredietscore. Die ligt doorgaans tussen de 350 en 850 punten. Hoe hoger de score, hoe eerder je een lening krijgt en hoe lager de rente is.

De kredietscore wordt met de zogeheten *FICO-methode* opgebouwd aan de hand van vijf elementen: je betaalgedrag in het verleden, liquiditeit en schulden, hoe lang je bekend bent in het systeem, nieuwe kredieten die je hebt aangevraagd en soorten kredieten. Scoor je op een van deze variabelen laag, dan krijg je geen krediet. Ook niet als je bakken met geld verdient en een miljoen dollar hebt gespaard.

Expats die in Amerika gaan wonen lopen dan ook tegen credit rating op, omdat ze 'nog' geen schulden zijn aangegaan en dus niet bekend zijn in het systeem. Daar zijn allerlei creatieve oplossingen voor, blijkt op internet. Bijvoorbeeld door bij elke



lokale winkel een 'credit card' aan te vragen en daar al je boodschapjes mee af te rekenen, tot een enkel pak melk aan toe. Op die manier bouw je zo snel mogelijk credit score op.

Het voordeel van credit rating is dat goed betalingsgedrag beloond wordt: bij een kredietscore van 800 of hoger, kun je lenen tegen lage rentepercentages. Maar er zijn ook nadelen. Even een tegenvaller in je inkomsten leidt meteen tot een dip in je score en een fors hoger rentepercentage. In tegenstelling tot de BKR zorgt de credit score er dus niet voor dat je niet kunt lenen. Maar juist dat je verder in de problemen kunt komen.

Kredietcrisis

Het Nibud waarschuwt in het artikel 'Krediet-score voor een lening op maat' (*Financieel Dagblad*, 27-8-2016) ervoor dat zelfs bij een persoonlijke kredietscore zoals in het buitenland, ook 'groepsdata' nog altijd een rol spelen. Die kunnen tegen je werken, als blijkt dat jij de uitzondering op de regel bent binnen een groep die bekend staat als wanbetaler. Alleenstaande ouders bijvoorbeeld.

Schakel kent de verhalen, maar stelt dat het in de VS veelal om oude beoordelingsystemen gaat. 'Inmiddels worden daar andere systemen gebruikt die ook factoren als carrièreperspectief en de aanwezigheid van spaargeld meenemen.'

De veruit meest gebruikte methode om iemands creditscore te bepalen, *FICO*, werd echter pas in 1989 geïntroduceerd en stond bijna 20 jaar later geldverstrekkers niet in de weg om toch hypotheek te verstrekken aan Amerikanen zonder werk of met problematische schulden. Het leidde uiteindelijk met een omweg tot de mondiale kredietcrisis.

'Hoe goed je een systeem ook inricht, uiteindelijk is het de bank die bepaalt of een krediet wordt verleend. Dat kan een argument zijn om toch nog een acceptant ertussen te zetten', aldus Schakel. Juist door gebruik te maken van credit scores op basis van big data kun je overkreditering volgens hem beter voorkomen. 'Er zitten goede elementen in de huidige verstrekkingnormen, maar het kan veel beter. Nu krijgen mensen die in mijn beleving prima een hypotheek kunnen dragen geen financiering, terwijl anderen die in een veel onzekerder situatie zitten wel een hypotheek krijgen.'

Computer says no

Een angstbeeld bij de automatisering van het acceptatieproces met big data is 'dehumanisering'. Als de computer 'nee' zegt, hebben consumenten dat maar te accepteren. Schakel: 'Daar zit een filosofische discussie achter. Als je gelooft dat een computer foutlozer kan werken, moet je je erbij neer leggen dat die computer besluiten voor je neemt. Daar tegenover staat de gedachte dat een computer nooit opkan tegen de intelligentie en het inschattingsvermogen van een mens. Om twijfel te ondervangen kun je het systeem als stoplicht inrichten: bij groen wordt het krediet probleemloos geaccepteerd, bij rood niet en bij oranje geeft een acceptant goedkeuring of afwijzing.'

Voor de adviseur van vlees en bloed voorziet Schakel vooralsnog wel een rol. 'Sowieso moeten systemen gebouwd worden door mensen die verstand hebben van acceptatieprocessen. Daarnaast moet je op basis van een individuele credit score ook een geldverstrekker zoeken die daarbij past. De echte bemiddeling naar een geldverstrekker is hoogstwaarschijnlijk volledig weg te automatiseren, maar het echte advieswerk is veel moeilijker te automatiseren. Dat zie je ook aan partijen die nu online advies aanbieden,

maar eigenlijk een uitgeklede vorm van dienstverlening bieden.’

AdviceRobo: ‘Zeker bij hypotheeken gaat het om de behoeften van consumenten. Wij zijn er van overtuigd dat hybride en robo advies kansen biedt voor geldverstrekkers én consumenten. We weten ook uit eigen onderzoek dat advies een van de belangrijkste elementen is in de klantervaring.’

‘Big data en *machine learning* zijn middelen om in de acceptatiefase meer gefundeerd een beslissing te nemen én tijdens de looptijd van een contract vroegtijdig problemen te kunnen signaleren. Onze voorspellingen voorkomen dat mensen echt in betalingsachterstand of erger komen. Het is aan de geldverstrekker om deze signalen op te pakken en daarmee bijvoorbeeld servicecalls of andere campagnes op te zetten waardoor de default voorkomen kan worden.’

Rest nog de vraag of Schakel denkt dat de Nibud-normen daadwerkelijk op termijn worden ingevuld voor een verfijndere manier van credit rating. ‘Ik denk wel dat het gaat gebeuren. In Amerika heb je al de Fintech onderneming *Sofi* waarbij alumni van Stanford eerst begonnen met het overnemen van studieleningen van studenten tegen een lagere maar nog steeds aantrekkelijke rente. Inmiddels verstrekken de alumni ook hypotheeken aan ex-studenten met een vaak uitstekend carrièreperspectief. Feitelijk doen we in Nederland ook al aan individuele creditrating in de talrijke vormen van crowdfunding die er nu zijn. Het maakt ook een bredere vorm van financiering mogelijk.’

Door Rosali de Hart en Robert Paling