

Risicoafhankelijke hypotheekrente

M. Aalbers

*De auteur is verbonden aan AMIDSt,
Universiteit van Amsterdam.
m.b.aalbers@uva.nl*

In de Verenigde Staten worden hypotheekleningen verstrekt op basis van *risk-based pricing*; in Nederland staat *risk-based pricing* nog in de kinderschoenen. Maar wat is *risk-based pricing* eigenlijk?

Risk-based pricing in de hypotheekmarkt uit zich in een risicoafhankelijke hypotheekrente: hogere risico's gaan gepaard met hogere prijzen en lagere risico's met lagere prijzen. Een lichte vorm van *risk-based pricing* kennen we in Nederland al jaren als de renteopslag voor hypothecaire leningen met een hoger risico. Ook de rentekorting op de standaardhypotheekrente wordt in Nederland al jaren toegepast. De opmars van een compleet doorgevoerd systeem van *risk-based pricing*, waarbij renteopslagen en -kortingen niet de uitzondering maar de regel zijn, is echter in de Nederlandse hypotheekmarkt van recente datum.

Banken hebben geprobeerd om het risico dat zij lopen op de verstrekking van een lening in kaart te (laten) brengen en daarmee te voorspellen. Het belangrijkste risico daarbij is het kredietrisico: de kosten als gevolg van het niet correct terugbetalen van de lening, die ontstaan door verliezen bij gedwongen verkoop of door achterstallige betalingen. Een hypotheekverstrekker onderscheidt leningaanvragers aan de hand van risicofactoren in min of meer homogene groepen. Met behulp van deze factoren wordt iemands persoonlijk risicoprofiel bepaald en zo kan een aanvrager met een hoog risicoprofiel een lening worden geweigerd, waardoor de leningenportefeuille minder risico's kent. Dit wordt *credit scoring* of kredietrisicomanagement genoemd (Aalbers, 2005). *Risk-based pricing* heeft zijn oorsprong in *credit-scoring* systemen. De achterliggende gedachte is dat *free rider* problemen kunnen worden tegengegaan door mensen met een hoger risicoprofiel een hogere prijs te berekenen dan mensen met een laag risicoprofiel. Bij een standaardprijs betalen mensen met een laag risicoprofiel eigenlijk te veel omdat een verstrekker het kredietrisico van de mensen met een hoog risicoprofiel moet afdekken.

In de Verenigde Staten voorziet *risk-based pricing* gekoppeld aan steeds verfijndere *credit-scoring* systemen in toenemende mate in het gat in de markt voor kredietverlening. In Nederland worden bijvoorbeeld hypotheekaanvragen geregeld afgewezen omdat de aanvrager een relatief hoog risicoprofiel heeft. De methode van *risk-based pricing* biedt voor deze groep aanvragers een uitkomst, namelijk een hypothecaire lening tegen een hogere prijs, dat wil zeggen een hoger rentetarief. Ook kan er op basis van *risk-based pricing* een goedkopere lening worden aangeboden aan aanvragers met een relatief laag risicoprofiel. *Risk-based pricing* kan deuren openen voor mensen die eerder standaard een afwijfsbrief kregen, zoals mensen met een codering bij Bureau Krediet Registratie (BKR) in Tiel, mensen zonder vaste inkomsten uit loon en mensen die, in verhouding tot hun inkomen, een grote lening willen. In Nederland hebben naar schatting een miljoen huishoudens een variabel inkomen. Het gaat hierbij vooral om zelfstandigen, startende ondernemers, mensen met een tijdelijk contract, uitzend-

krachten, freelancers, mensen met extra inkomen door commissies, bonus of huurinkomsten. Ook kunnen mensen op basis van *risk-based pricing* een hypotheek krijgen met een LTV-ratio (*loan to value*) of LTI-ratio (*loan to income*) die hoger ligt dan die in de gestandaardiseerde markt. In Nederland is *risk-based pricing* vooralsnog een nichemarkt waarop buitenlandse hypotheekverstrekkers belangrijke spelers zijn.

Hoewel *risk-based pricing* voordelen oplevert voor zowel mensen met een laag als een hoog risicoprofiel, zijn er ook een aantal gevaren bij de toepassing van *risk-based pricing*. In de Verenigde Staten is het duidelijk dat *risk-based pricing* niet alleen de hypotheekmarkt heeft geopend voor velen voor wie de markt van oudsher gesloten bleef, maar dat het ook tot misstanden heeft geleid. Geregeld wordt hypotheekaanvragers een hogere rente berekend dan het risico legitimeert. Ook zijn er vele hypotheekverstrekkers die met wurgcontracten, woekerrente en kleine lettertjes werken. Het zijn niet alleen gespecialiseerde bedrijven die zich aan *predatory lending* (roofzuchtige leningen) schuldig maken, maar ook de grote banken en andere hypotheekverstrekkers. Een van die bedrijven is Ameriquest van de nieuwe Amerikaanse ambassadeur in Nederland, Roland Arnall. Ameriquest werd er in dertig staten van beschuldigd dat het klanten misleidende informatie gaf over de hypotheekvoorwaarden. In januari kwam het bedrijf een schikking overeen waarbij het 325 miljoen dollar betaalt aan gedupeerden.

Credit scoring en *risk-based pricing* zijn Amerikaanse uitvindingen die zich langzaam verspreiden over de wereld. Binnenkort zal het systeem internationaal geïnstitutionaliseerd worden in het zogenaamde Bazel 2-akkoord: verstrekkers die kredietrisicomanagement toepassen krijgen een hogere solvabiliteitscore en hoeven daardoor minder eigen vermogen aan te houden. Mede om die reden tonen de grote hypotheekverstrekkers inmiddels ook interesse voor de toepassing van *risk-based pricing*. De Nationale Hypotheek Garantie (NHG) heeft reeds een plan gelanceerd om NHG-leningen ook mogelijk te maken voor aanvragers met een BKR-codering. De plannen van minister Zalm van Financiën om het verstrekken van top hypotheekleningen moeilijker te maken, zal een deel van de markt voor *risk-based pricing* kunnen wegnemen, maar er blijven genoeg marktsegmenten, zoals hypotheekaanvragers met een variabel inkomen of met een BKR-notering, over waar *risk-based* producten iets kunnen toevoegen aan gestandaardiseerde hypotheekproducten. ■

Manuel Aalbers

Literatuur

Aalbers, M. B. (2005) 'The quantified customer', or how financial institutions value risk. In: P. Boelhouwer, J. Doling & M. Elsinga (Red.) *Home ownership: Getting in, getting from, getting out*. Delft: Delft University Press.