

Lenen om de rest van de week door te komen

Amerikaanse pandjeshuizen floreren dankzij kortlopende leningen tegen woekerrentes

Terwijl de Amerikaanse economie groeit, daalt de koopkracht van werkende Amerikanen. Verstrekkers van korte leningen, zoals pandjeshuizen, maken een ongekende groei door.

**Door onze correspondent
FREEK STAPS**

HARDEEVILLE, 30 AUG. De besnorde eigenaar van de Top Dollar Pawn Shop heeft zo zijn voorkeuren. Van armoede wordt hij bijvoorbeeld erg gelukkig – armoede is goed voor de zaken. Hij heeft ook niks tegen immigranten. „Mexicanen hebben geen bankrekening, maar wel werk en dus geld om uit te geven”, zegt pandjesbaas Mike Payne. „En ze zijn verzet op gouden juwelen.”

Meer armoede en meer immigratie zorgen ervoor dat de pandjeshuizen in de Verenigde Staten floreren. Want de Amerikaanse economie mag dan groeien en de werkloosheid mag laag zijn, dat wil niet zeggen dat iedereen kan rondkomen. Arme Amerikanen bezoeken massaal zaken zoals de Top Dollar Pawn Shop aan de rand van het snelwegstadje Hardeeville, in de staat South Carolina. Mike Payne heeft vorig jaar twee nieuwe zaken kunnen openen. „Het is hier steeds meer het hele jaar door Kerstmis.”

De achterkant van de medaille is dat het aantal wanhopige bezoekers met geweer en het verzoek de kluis te openen ook toeneemt. Maar met overvallers heeft hij geen medelijden. „Van dit werk wordt een mens niet sympathieker.” Hij demonstreert wat hij doet in noodgevallen. Zijn hand schiet onder de toonbank. Grijp, trek, klik, doet Payne, en nog geen halve seconde later heeft de bezoeker een doorgeladen pistool op het voorhoofd gericht. Welkom in de onderlaag van de Amerikaanse economie.

Amerika kent 14.000 pandjeshuizen zoals Top Dollar. Maar dat betekent niet dat het een smoezelige sector is. De resultaten van de vier grootste – allemaal beursgenoteerde – pandjeshuizenexploitanten maken duidelijk dat de branche op het moment „gekatapulteerd” wordt, zoals analisten het uitdrukken. En dat bedoelen ze positief.

De inkomsten van Advance America, Ezc Corp, Cash America en First Cash Financial Services groeiden tussen 2002 en 2003 met 70 procent, schrijven analisten van Roth Capital Partners in een rapport. Sinds dat topjaar blijven de bedrijven groeien. Wat opvalt: de katalysator van deze „onstuimige” groei is niet langer tastbaar in de vorm van dvd-spelers of



Pandjeshuizen verkopen nog steeds televisies en trouwringen, maar groeien vooral door ook kortlopende geldleningen te verstrekken. (Foto Claudia van Rouendal)

Payne's gewerencollectie.

De groei zit namelijk in zogeheten *pay-day loans*, leningen die worden verstrekt aan iedereen die kan aantonen een vast inkomen te hebben. Een onderpand is niet nodig, het loonstrookje of een bankafschrift is genoeg. Daarmee ontgroeien de pandjeshuizen de televisies, trouwringen en grasmaaiers en worden ze nog toegankelijker als kostbare maar laagdrempelige verstrekkers van geldleningen. De „bovenmatige groei” op basis van de „loonleningen” zet zich volgens analisten nog drie tot vijf jaar door, pas daarna is de markt verzadigd. De pand-

jeshuizen zijn nu al goed voor 31 miljard dollar (24 miljard euro) omzet per jaar. Ter vergelijking: zoveel heeft Nederland vorig jaar in totaal geïmporteerd.

De ontwikkeling van de sector lijkt „epidemisch”, zegt analist Richard Shane van Jefferies & Co. „Overall komen nieuwe winkels.” Zelfs op kantorenparken. „Secretaresses en kantoorpersoneel werken wel in elegante gebouwen, maar verdienen simpelweg niet genoeg om van week tot week te kunnen rondkomen.”

Dat de sector, in de woorden van analist Shane en Roth Capital Partners, „het achterafsteegje inruilt voor de hoofd-

straat” is het gevolg van de koopkrachtdaling van de werkende Amerikanen. Als de inflatie meeberekend wordt is het besteedbare loon sinds 2003 met 2 procent gedaald. Zelfs bankpresident Ben Bernanke maakt zich zorgen. Vorige week zei hij nog dat de groeiende welvaart niet alleen bij ondernemingen terecht moet komen, maar ook bij werknemers.

Volgens onderzoekscentrum Credit Research Center van Georgetown University worden vooral de middenklassers met een jaarinkomen van 25.000 tot 50.000 dollar nu gedwongen bij verstrekkers van „loonleningen” langs te

gaan. Dan zijn er nog de Amerikanen onder de armoedegrens. Zij waren altijd al vaste klant, maar groeien nu als groep in aantal. Vorig jaar kwamen er 3 miljoen Amerikanen onder de armoedegrens bij. De VS zitten nu op 13 procent van de bevolking: 39 miljoen mensen. De groep dreigt in aantal toe te nemen nu de Amerikaanse economische groei afkoelt en de inflatie stijgt.

Naast de groep Amerikaanse *working poor*, de werkende armen, zijn er de immigranten. Legaal dan wel illegaal, geschat wordt dat er sinds 1980 26 miljoen naar de VS kwamen op zoek naar werk.

Velen van hen kunnen geen bankrekening openen of creditcard aanvragen.

De reguliere banken hebben het uitsluiten van potentiële klanten aan zichzelf te danken. Ze sluiten kantoren en zijn steeds minder bereidwillig leningen te verstrekken aan klanten met lagere inkomens. Daar zit de winst niet.

De vier beursgenoteerde pandjeshuizenexploitanten varen er met hun duizenden vestigen wel bij. Maar de armoede is ook goed voor andere niches. Meerdere bedrijfstakken zoeken ook groei in de financiële sector voor armen. Zoals Encore Capital Group. Deze onderneming neemt oninbare schulden over en gaat er alsnog achteraan. Of Ace Cash Express, van huis uit een verwerker van in de VS gangbare looncheques. Ace heeft het werkterrein verlegd en concentreert zich nu ook op de „loonleningen”.

Het succes valt ook wetgevers op. Vorig jaar werden de ondernemingen aan strengere regelgeving onderworpen. Het verschilt per staat, maar in meerdere staten is het maximaal aantal leningen per persoon per jaar nu beperkt. De onderlaag moet alweer op zoek naar een nieuw geldschietster.