

Swiss Life: Sorgen im Ausland

ZÜRICH sda. Das Prämienvolumen der Swiss Life ist in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres leicht zurückgegangen. Hinuntergezogen hat den Schweizer Vorsorgespezialisten und Lebensversicherer besonders das Geschäft mit vermögenden Privatkunden im Ausland: Demnach verringerten sich bei der Konzerneinheit International die Einnahmen von 686 auf 404 Millionen Franken. Diesem Einbruch um 41 Prozent stehe aber laut dem Versicherungskonzern entgegen, dass das Geschäft mit so genannten Versicherungsmänteln insgesamt profitabler geworden sei.

Umstrittene Steueroptimierung

Versicherungsmäntel verknüpfen Wertschriftenanlagen mit massgeschneiderten Lebensversicherungen. Dieses Geschäft ist jedoch in die Kritik geraten: So hatten Medien Ende Februar 2014 berichtet, dass US-Justiz- und Steuerbehörden ein kritisches Auge auf dieses grenzüberschreitende Geschäft geworfen hätten. Versicherungsmäntel können legal zur Steueroptimierung genutzt werden. Im Fokus stehen sie aber auch wegen des Verdachts, Kunden könnten diese Lebensversicherungsprodukte ausnützen, um Geld vor dem Fiskus zu verstecken.

In der Schweiz stiegen die Einnahmen derweil um 7 Prozent auf 4,93 Milliarden Franken an. Nach wie vor fragen kleinere und mittlere Unternehmen die Vollversicherung nach. Damit hat die Swiss Life in der Schweiz Marktanteile gewonnen.

Insgesamt verbuchte die international tätige Swiss Life Gruppe 6,9 Milliarden Franken an Prämien und Policengebühren. In Franken und Lokalwährungen bedeutet dies aber einen Rückgang um jeweils ein Prozent, wie der Konzern gestern mitteilte.

Der alternative Weg zum Kredit

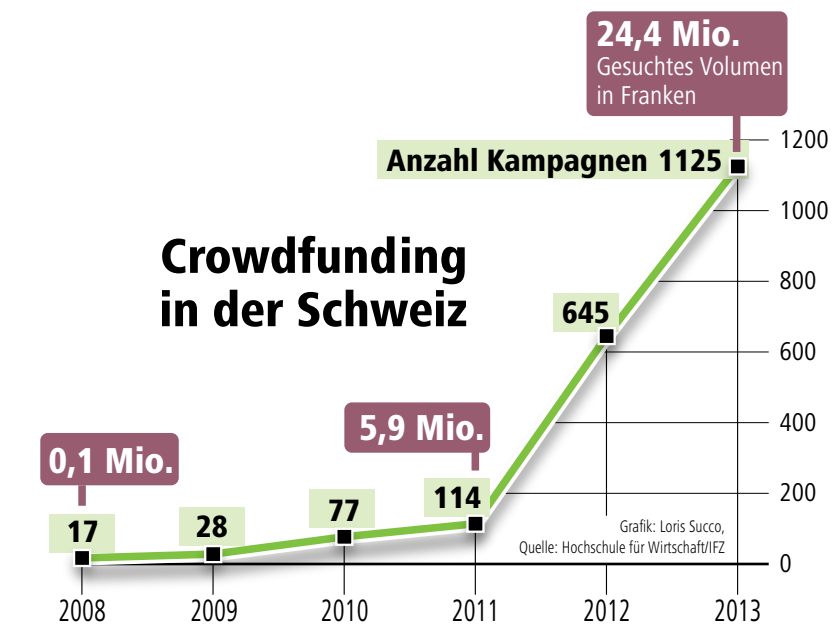


KONSUM Immer öfter werden Kredite im Internet vergeben. Doch eine Bank ist nicht im Spiel. Beim Crowdfunding kann jeder Geld geben, der ein Projekt unterstützen will.

BERNARD MARKS
bernard.marks@luzernerzeitung.ch

Der Mai ist traditionell der Monat zum Heiraten. Doch was tun, wenn die Haushaltskasse leer ist. Ein Kredit hilft da aus der Misere. Einem Vater fehlten 30 000 Franken für die Hochzeit seines Sohnes. Auf dem Internetportal «cashare.ch» suchte er Geldgeber und wurde schnell fündig. Schon nach wenigen Tagen fanden sich 14 Geldgeber, die jeder einen Betrag zwischen 500 und 2000 Franken verleihen wollten. Damit waren über 70 Prozent der fehlenden Geldsumme beisammen.

Das Zuger Unternehmen Cashare vermittelt Kredite. Doch hierbei steht nicht wie üblich eine Bank im Hintergrund, sondern eine Vielzahl privater Geldgeber. «Das Prinzip ist einfach», sagt Inhaber Michael Borter (35). Der Antragsteller reicht einen Darlehensantrag an Cashare ein. Dieser ist ähnlich wie ein normaler Kreditantrag. Der Unterschied: Hier bestimmt der Darlehensnehmer seinen maximalen Zinssatz selber, den er zu zahlen bereit ist. Zusätzlich beschreibt er, wofür das Darlehen verwendet wird. «Unsere Firma führt lediglich eine Bonitätsprüfung durch und schaltet bei genügender Bonität das Gesuch auf der Plattform frei», sagt Borter. Im Anschluss können die Geldgeber wie bei einer Internetauktion über eine befristete Zeit Kredite sprechen. Ist die Auktion erfolgreich, verlangt Cashare eine Gebühr von 0,75 Prozent pro Jahr von der Kreditsumme. Die Zahl der Kreditgesuche im Internet steigt von Tag



Definition: Crowdfunding, im Deutschen auch Schwarmfinanzierung genannt, ist eine alternative Art der Finanzierung. Das Konzept basiert darauf, dass eine Vielzahl von Menschen Geld für kulturelle, soziale oder kommerzielle Projekte aufbringt.

zu Tag. Davon profitiert auch Cashare. «Wir haben ein Wachstum von über 100 Prozent», sagt Borter. War es im Jahr 2012 noch 1 Million Franken Kreditsumme, verliert das Zuger Unternehmen im Jahr 2013 bereits 2 Millionen Franken.

Rasanten Wachstum

Crowdfunding – Schwarmfinanzierung – ist eine alternative Art, um Geld zu sammeln, sei es für die Verwirklichung eines kulturellen Projekts, die Umsetzung einer Geschäftsidee oder die Finanzierung einer privaten Investition. Via Internet versuchen Initianten solcher Kampagnen, an möglichst viele potenzielle Kapitalgeber heranzukommen. Aktuell sind hierzulande vierzehn Crowdfunding-Plattformen aktiv. Weltweit stieg die Zahl der finanzierten Kredite nach Angaben des Statistikportals Statista im Jahr 2013 auf über

5 Milliarden US-Dollar. Ein Jahr zuvor lag diese Zahl noch bei 2,7 Milliarden US-Dollar.

Erstmals haben nun Experten des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern Zahlenmaterial für den Schweizer Markt zusammengetragen, analysiert und im «Crowdfunding Monitoring Schweiz 2014» festgehalten. In der Schweiz wurden 2013 rund 11,6 Millionen Franken via Crowdfunding vermittelt – das entspricht einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr und fast einer Vervielfachung im Vergleich zu 2011. Das gesamte Volumen der Gesuche stieg auf 24,5 Millionen Franken. Im vergangenen Jahr sind 1125 Kampagnen lanciert worden, 720 davon waren erfolgreich (siehe Grafik). «Wir gehen davon aus, dass sich das Volumen auch im laufenden Jahr verdoppeln wird», sagt Finanzprofessor Andreas

Selbst für die Finanzierung einer Hochzeit kann Crowdfunding herhalten.

Getty

Dietrich, der die Studie mit Co-Autor Simon Amrein verfasst hat.

Die Gründe für das rasante Wachstum im Bereich Crowdfunding sind vielfältig (siehe Nachfrage). In der Auswertung des IFZ wird zwischen vier verschiedenen Formen von Crowdfunding unterschieden: Crowdinvesting (Geld gegen Beteiligung am Unternehmen), Crowdlending (Geld gegen Zins), Crowdsupporting (Geld gegen Güter/Dienstleistungen) und Crowddonating (keine direkte Gegenleistung). Vom Fotografen, Theaterproduzenten, Orchester oder Jungunternehmer – Crowdfunding wird genutzt.

Rendite ist gefragt

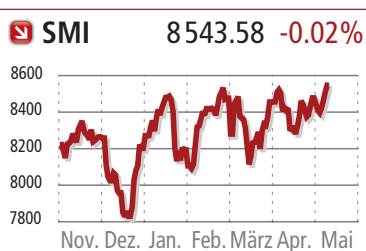
Crowdinvesting machte mit 48 Prozent den grössten Anteil an Krediten aus. Bei dieser Form geht es um die Vermittlung von Darlehen zur Finanzierung von Unternehmen. Als Gegenleistung erwarten die Darlehensgeber jedoch eine risikoreiche Rendite. Hier sind die Beträge, um die es geht, deutlich höher. Im Durchschnitt wurden rund 560 000 Franken pro Crowdinvesting-Kampagne investiert.

Die Studie des IFZ hat Daten von 13 Internetplattformen zusammengetragen. Kickstarter und Indiegogo haben ihren Sitz in den USA, bieten jedoch die Möglichkeit, Projekte von der Schweiz aus zu lancieren. Die übrigen Plattformen haben ihren Sitz in der Schweiz.

HINWEIS

Weitere Informationen finden Sie im Internet auf den Portalen investiere.ch, 7crowd.ch, c-crowd.com, cashare.ch, direct-lending.com, 100-days.ch, feinfunding.com, lbelieveinyou.ch, indiegogo.com, kickstarter.com, moboo.ch, projektstarter.ch, sosense.com und wemakeit.ch

BÖRSE



AKTIEN DES TAGES

TOP	13.05.	+/-
Santhera Pharma. N	4.44	+18.4%
Mikron	8.1	+13.92%
Therapeutics	0.1	+11.11%
Basilea Pharm. N	103.8	+11.02%
Schaffner	282.75	+5.8%

FLOP

Perfect Hold. SA	0.12	-7.69%
Alpha Petrovision	0.16	-5.88%
Grp. Minoteries SA	300	-5.06%
Swissmetal Holding	0.62	-4.62%
Edison Power Europe	26.2	-4.38%

Dollar in Fr.	0.8896	+0.21%
Euro in Fr.	1.2196	-0.15%

ZINSSÄTZE IN %

Geldmarkt	13.05.	Vortag
Franken-Libor 3 Mt.	0.018	0.018
Franken-Libor 6 Mt.	0.0694	0.0704

Kapitalmarkt (10-jährige Staatsanleihen)	Schweiz	Deutschland	USA
	0.81	1.418	2.617
	0.81	1.463	2.644

Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle: vwd group 14052014



Andreas Dietrich ist Mitglied der Leitung des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ)

Was ist der Vorteil an Crowdfunding?

Warum wird die Finanzierungsform immer beliebter?

Andreas Dietrich: Die Initiatoren eines Projektes – sei es im Bereich Kultur oder auch im Bereich Wirtschaft – können durch eine erfolgreiche Kampagne aufzeigen, dass es für ihre Produkte oder Dienstleistungen

einen Markt gibt. Im Falle einer erfolglosen Kampagne kriegt man ein rasches Feedback. Crowdfunding ermöglicht den Unternehmen also, mit ihren potenziellen Kunden in einen Dialog zu treten. Schliesslich kann es mit dieser Finanzierungsmethode gelingen, dass gute Ideen, die nicht zu dem von den klassischen Geldgebern geforderten Modell passen, unterstützt werden. Sehr oft werden durch Crowdfunding deshalb auch soziale oder kulturelle Projekte gefördert.

Ist das nicht eine Konkurrenz für herkömmliche Banken?

Dietrich: Das sehe ich kurz- bis mittelfristig noch eher weniger. Die Bereiche Crowdsupporting und Crowddonating sind schon von der Idee her keine Konkurrenz zu typischen Dienstleistungen von Banken, da sie in der Regel auch keinen kommerziellen Hintergrund haben. Der

Bereich Crowdlending ist derzeit aber mit einem Volumen von knapp 1,8 Millionen Franken im Verhältnis zum Volumen von 7,5 Milliarden Franken des Konsumkreditmarktes in der Schweiz auch noch sehr gering. Im Bereich Crowdlending schliesslich ist es derzeit allerdings noch

NACHGEFRAGT

immer so, dass Banken in der Finanzierung junger Start-ups noch sehr zögerlich sind. Eine Konkurrenz für Banken könnte ein Geschäftsmodell sein, welches Unternehmenskredite über 100 000 Franken anbietet. Ein solches gibt es in der Schweiz derzeit aber noch nicht.

Wie bekommen die Kreditgeber ihr Geld eigentlich zurück?

Dietrich: Die Rückzahlung der Gelder im Crowdlending funktioniert mit Ratenzahlung, welche via Plattform (Cashare) vom Darlehensnehmer zum Darlehensgeber fließt. Unter den Parteien werden keine Kontodaten ausgetauscht.

Wie sicher ist Crowdfunding?

Dietrich: In den Bereichen Crowddonating und Crowdsupporting geht es vor allem um die Unterstützung von Projekten ohne kommerziellen Hintergrund. Hier ist das Risiko für den Geldgeber klein. Die Ausfallraten bei Crowdlending liegen derzeit bei etwa 4 bis 5 Prozent. Das grösste Risikopotenzial für Geldgeber sehe ich persönlich im Bereich Crowdinvesting. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Start-up seine frühe Phase überlebt, ist nur mässig.

BERNARD MARKS
bernard.marks@luzernerzeitung.ch