

Digitalisierung des Kreditgeschäfts

Das Finanzierungsgeschäft der schweizerischen Banken steht vor einem Wandel. Derzeit können bereits Hypotheken und Konsumkredite über das Internet abgewickelt werden. Bald wird es auch KMU möglich sein, über das Internet Kredite zu beanspruchen.

Andreas Dietrich

Eine Hypothek online abschliessen oder verlängern ohne vorgängiges Beratungsgespräch? Was noch vor einigen Jahren als utopisch bezeichnet wurde, ist heute ein zentrales strategisches Thema bei vielen Retail-Banken in der Schweiz. Die Bankenvertreter gehen davon aus, dass der Markt für Online-Hypotheken in den kommenden Jahren stark wachsen wird. Gemäss einer Umfrage der Hochschule Luzern bei 214 Geschäftsleitungsmitgliedern von Retail-Banken rechnen fast 80% aller Befragten damit, dass in fünf Jahren 10% der Hypotheken online verlängert werden. Konkret würde dies bedeuten, dass in der Schweiz jährlich Hypotheken in der Höhe von rund 12 Mrd. Fr. via Internet verlängert würden. Derzeit beträgt das Volumen von Online-Hypotheken (inklusive Neuabschlüssen) etwa 2 Mrd. Fr., was einem Marktanteil von ungefähr 1,5% entspricht.

Grosses Potenzial

Die steigende Relevanz dieses neuen Vertriebskanals für Hypotheken zeigt sich auch in der stark gestiegenen Anzahl der Anbieter. Die Online-Angebote und die Geschäftsmodelle unterscheiden sich jedoch teilweise deutlich. Einerseits bieten klassische Banken wie die Glarner, Schwyzer und Zürcher Kantonalbanken oder die Neue Aargauer Bank Online-Hypotheken an. Andererseits erhoffen sich aber auch die Online-Bank Swissquote oder Versicherungen wie die Swiss Life, Hypothekengeschäfte online abzuschliessen zu können. Zudem sind seit einigen Jahren vermehrt Hypothekenvermittler wie MoneyPark oder HypoPlus im Markt präsent und buhlen mit dem Argument der erhöhten Transparenz um Kunden. Auffällig ist aber auch, dass die beiden Grossbanken im Geschäft mit Online-Hypotheken noch nicht sonderlich aktiv sind und lediglich mit Vermittlern zusammenarbeiten.

Trotz dem grossen Wachstumspotenzial von Hypotheken via Internet hat der digitale Vertriebsweg seine Grenzen. Insbesondere bei Neuabschlüssen von Hypotheken, die für viele Kunden ein einmaliges Lebensereignis mit hoher Komplexität sind, werden auch weiterhin Beratungsgespräche nötig sein. Das Angebot eines Neuabschlusses über das Internet richtet sich daher in der Regel nur an sehr gut informierte Personen mit hypothekarischen Standardbedürfnissen.

Grösseres Potenzial kann hingegen dem Bereich der Online-Verlängerungen beziehungsweise Online-Ablösungen von Hypotheken zugestanden werden. Banken sehen darin die Möglichkeit, ihre Prozesse zu vereinfachen und bei Fälligkeit der Hypothek möglicherweise auch Kunden anderer Banken anzulocken. Genau der letztere Punkt geht allerdings teilweise mit einer neuen Politik einher. Die in diesem Geschäfts-

bereich aktiven Banken verwischen mit dieser Strategie die (Kantons-)Grenzen im Retail-Banking durch schweizweit verfügbare Angebote noch mehr.

Online-Firmenkredite

Im Markt für Konsumkredite haben Anbieter wie die Cembra Money Bank die Online-Abwicklung von Kreditanträgen weit vorangetrieben. Online-Anträge und Bewilligungen von Krediten sind infolge der höheren Standardisierung schon heute gang und gäbe. Ebenso existiert in der Schweiz auch das sogenannte Peer-to-Peer-Lending, das es Personen erlaubt, einander direkt über das Internet und ohne Einbezug einer Bank Geld zu leihen.

Die jährlichen Volumen dieser derzeit nur auf Konsumkredite fokussierten Internet-Plattformen sind in der Schweiz mit 3,5 Mio. Fr. aber noch verschwindend klein. Im Vergleich zu aus-

ländischen Märkten ist der Rückstand gross. Noch nicht existent ist ein Markt für Online-Firmenkredite. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Digitalisierung auch in diesem Bereich Einzug hält und bald Anbieter KMU-Kredite über das Internet anbieten werden.

Vorbild für die Kreditvergabe von Privatpersonen an kleine Unternehmen ist das amerikanische Startup Lending Club, eine Online Plattform, die in den USA sehr erfolgreich am Markt der Unternehmensfinanzierung teilnimmt. Klassische Intermediäre wie Banken oder Börsen werden dabei ausgeschaltet. Auch in Deutschland bietet seit einem Jahr die Firma Zencap der Zalando-Gebrüder Samwer Kredite für KMU für einen Betrag zwischen 10 000 € und 250 000 € an. Der kurze und einfache Antragsprozess dauert nur wenige Minuten, die Kreditentscheidung erfolgt innert 48 Stunden. Investoren werden mit attraktiven Ren-

diten und monatlichen Rückzahlungen gelockt. In den ersten zwölf Monaten wurden Unternehmenskredite von über 10 Mio. € finanziert.

Mit der Fokussierung auf KMU greifen solche Plattformen das Kerngeschäft von Retail-Banken an. Ob Schweizer Plattformen den Erfolg dieser ausländischen Vorbilder in die Schweiz holen können und wie nachhaltig sich eine solche Plattform im Markt für KMU etabliert, wird sich erst noch zeigen müssen. Es kann erwartet werden, dass zumindest mittelfristig der Grossteil der KMU sich weiterhin über die klassischen Bankkredite finanzieren wird. Vermutlich werden sich aber solche Angebote als Ergänzung für KMU-Bankkredite etablieren.

Umkämpfter Markt

Dem Trend der Digitalisierung und der dadurch veränderten Kundennachfrage wird man sich auch im Finanzierungsgeschäft nicht entziehen können. Zwar werden Banken und deren Beratungskompetenz in diesem Geschäft weiterhin wichtig sein, da es sich bei Krediten aus Kundensicht häufig um komplexe Geschäftsfälle handelt. Trotzdem wird eine zunehmende Zahl von Kunden bei Standardfällen zukünftig auf das traditionell wichtige Beratungsgespräch verzichten – und stattdessen Kredite zu attraktiveren Konditionen direkt online beantragen. Um diesen spannenden Markt ist ein Wettbewerb entbrannt, der erst am Anfang steht und sowohl von Startups als auch von etablierten Marktteilnehmern bearbeitet wird. Die Geschwindigkeit dieser Entwicklungen wird zwar teilweise noch etwas überschätzt. Die Wirkung dieses Trends sollte aber auf keinen Fall unterschätzt werden. Schweizer Retail-Banken sind daher gut beraten, sich mit diesen Themen intensiv auseinanderzusetzen.

Prof. Dr. Andreas Dietrich lehrt an der Hochschule Luzern.

Online-Hypotheken im Überblick

Ertragskonzept	Informieren			Informieren und abschliessen			Informieren, beraten und abschliessen			Dienstleistungen
	Informieren			Informieren und abschliessen			Informieren, beraten und abschliessen			
Zinsdifferenzgeschäft				e-hypo.ch hypomat.ch			Graubündner Kantonalbank Migros-Bank Swiss Life Neue Aargauer Bank			Direktmodell
Provisionsgebühr bei Abschluss				hypoguide Swissquote Homegate Zürcher Kantonalbank			comparis.ch HypoPlus moneypark			Vermittlermodell
Vermittlungsgebühr	hypothek-vergleich.ch homegate.ch SparHypo.ch moneyland									Vergleichsmodell
Werbung	die-hypothek.ch									

QUELLE: IFZ

NZZ-INFOGRAFIK/lea.