

Ein seliges Geben und Nehmen

Neue Internetplattformen wie LendingClub bringen Kreditgeber und -nehmer direkt zusammen. Die Banken als traditionelle Mittelsmänner werden umgangen.

FRANK HEINIGER

Bankgeschäfte sind notwendig. Banken sind es nicht.» Bereits 1994 beschrieb Microsoft-Gründer Bill Gates damit die disruptive Wirkung, die neue Technologien im Finanzsektor entfalten können. Ein aktuelles Beispiel dieses Potenzials liefert das Peer to Peer Lending (P2PL), oft auch Crowdlending genannt (vgl. Text unten rechts): Spezialisierte Internetplattformen bringen Kreditgeber und -nehmer direkt zusammen. Die Banken als Mittelsmänner werden umgangen.

Mit dem Börsengang des US-Marktführers LendingClub im Dezember hat der P2PL-Trend weiter an Relevanz gewonnen. Das hohe Branchenwachstum wird dabei durch mehrere Treiber begünstigt. In Marktstudien nennen Nutzer vor allem die attraktiveren Zinsen, den rascheren Bewilligungsprozess sowie die Möglichkeit, die als wenig kundenfreundlich angesehenen Banken zu meiden.

Effizientere Abwicklung

Die attraktiveren Zinsen, die P2PL-Anbieter im Vergleich zu Banken offerieren können, sind auf diverse Einsparungen zurückzuführen: Die Kosten des Filialnetzes entfallen, die Origination ist effizienter und damit weniger kostspielig, und es sind keine Abgaben für die staatliche Einlagenversicherung nötig. LendingClub veranschlagt den totalen Kostenvorteil auf rund 400 Basispunkte (vgl. Grafik). Freilich sind diese Faktoren nicht in Stein gemeisselt. Ein Risiko ist beispielsweise, dass die nationalen Aufsichtsorgane die Branche künftig schärfer regulieren könnten.

Der weitere Erfolg der P2PL-Industrie dürfte davon abhängen, wie sich die Schuldnerqualität der involvierten Kreditnehmer, die Ausfallraten sowie die Genauigkeit der Risikobeurteilung entwickeln. Marktbeobachter befürchten, dass sich die Fehlentwicklungen der Subprime-Hypothekenkrise wiederholen könnten. Um die Expansionsraten hoch zu halten, seien Anbieter eventuell versucht, die Standards herunterzusetzen.

Gegenwärtig scheint die Schuldnerqualität allerdings noch relativ solide zu sein. Bei LendingClub weisen die Kreditnehmer einen Fico-Score – den in den USA wichtigsten Indikator für die Solvenz von Privatpersonen – von durchschnittlich rund 700 auf. Das ist ein Wert, der gemeinhin als gut angesehen wird.

Aufgrund unterschiedlicher Traditionen und Regulierungen sind die globalen P2PL-Märkte nicht gleich fortgeschritten.

Vergleichsweise weit ist der Trend in den USA gediehen. 2014 haben P2PL-Anbieter hier bereits 8,6 Mrd. \$ an neuen Krediten vergeben – mehr als in allen bisherigen Jahren zusammengenommen.

Dieser Erfolg ist primär dem starken Wachstum der Marktführer LendingClub und Prosper zu verdanken, die beide vor rund zehn Jahren gegründet wurden. Mit On Deck Capital hat zudem ein auf Kredite für KMU (kleine und mittelgroße Gesellschaften) spezialisierter Anbieter jüngst den Börsengang gewagt. Die USA belegen aber gleichzeitig, wie klein das P2PL-Volumen im Vergleich zum traditionellen Kreditmarkt noch ist. Per letzten Dezember waren gemäss US-Nationalbank Fed rund 3,3 Bio. \$ an Konsumkrediten ausstehend.

In Europa gehört Grossbritannien zu den am weitesten entwickelten Märkten. Hier sind gegenwärtig fast dreissig Anbieter aktiv. Als Wegbereiter gilt Zopa: Seit seiner Gründung 2005 hat das britische Unternehmen umgerechnet über 1 Mrd. \$ an Krediten vergeben. Das ist zwar weniger als bei den US-Wettbewerbern. Zopas Geschäftsmodell entspricht dafür aber stärker noch dem P2PL-Grundgedanken.

In den Kinderschuhen steckt die Industrie in Deutschland. Bekannte Vertreter sind Auxmoney, Lendico und Zencap. Letztere hat sich auf Kredite für KMU spezialisiert (vgl. Interview unten). Weniger etabliert ist das Geschäft auch in der Schweiz, obwohl es hier durchaus Investitionschancen gibt (vgl. Textbox rechts).

Kaum Konkurrenz zu Banken

Dem Wachstum zum Trotz dürften traditionelle Finanzhäuser langfristig kaum aus dem Kreditgeschäft gedrängt werden. Plausibler scheint, dass beide Seiten koexistieren oder kooperieren werden. Denn obschon sich die P2PL-Anbieter gerne als Alternative zum herkömmlichen Finanzsektor darstellen, ist ihr Wachstum doch stark von etablierten Banken abhängig.

Dass die Grundidee von P2PL – also private Individuen auf beiden Seiten des Kreditgeschäfts – stetig aufgeweicht wird, zeigt sich in den USA: Immer mehr Kapital stammt von institutionellen Investoren, die sich in Privat- und KMU-Krediten exponieren wollen. So ist denn bei LendingClub zurzeit nur noch ein Viertel des investierten Kapitals «Crowd Sourced», also aus der

Masse privater Anleger bezogen. Ansonsten wäre hohes Wachstum kaum möglich.

Selbst LendingClub muss denn auch zugeben, dass P2PL nicht das traditionelle Bankgeschäft konkurrenziert. «Das grösste Potenzial liegt in der Kollaboration», hat jüngst CEO und Gründer Renaud Laplanche erklärt. Besonders Kleinbanken, denen die Grösse und das Know-how fehlen, könnten sich die effizienteren IT-Plattformen der P2PL-Anbieter zunutze machen. Vor kurzem hat LendingClub etwa eine Kooperation mit BancAlliance angekündigt: Mit der 200 Lokalbänken umfassenden Gruppe bietet man Kredite künftig unter einem gemeinsamen Markenauftritt an.

Dass P2PL bereits vom traditionellen Finanzsektor «infiltriert» worden ist, lässt sich an weiteren Faktoren ablesen. In vielen Aufsichtsgremien sind Banker stark vertreten – wie etwa John Mack, ehemaliger CEO von Morgan Stanley. Auch haben sich grosse Finanzinstitute wie BlackRock mit Eigenkapital direkt an den Plattformen beteiligt. Letztlich hat bereits die Verbriefung (Securitization) von P2PL-Krediten – dabei wird eine Vielzahl von Krediten gebündelt und an eine dritte Partei weiterverkauft – begonnen.

Zu viel Kapital

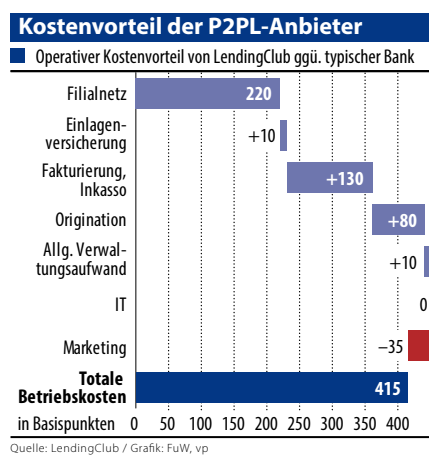
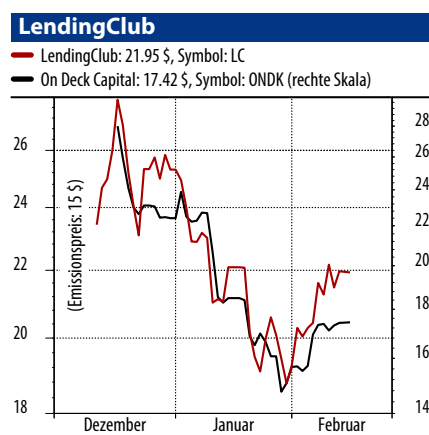
«Wir haben viel mehr Darlehensgeber als Darlehensnehmer», beschreibt Michael Borter, Chef des nationalen Marktführers Cashare, die Situation des Crowdlending in der Schweiz. Ein Grund dafür sei die hohe Quote an abgelehnten Kreditanträgen – über 80% würden es nicht auf die Cashare-Plattform schaffen, da das Bonitätsrating oder die eingereichten Dokumente ungenügend seien.

Auch die Psychologie sieht Borter am Werk. Denn während Kreditführer Crowdlending als gute Kapitalanlage weiterempfehlen, würden Darlehensnehmer nicht gerne weiter erzählen, dass sie einen Kredit gebraucht hätten. «Um Kreditnehmer zu finden, müssen wir akquirieren», sagt Borter. **Denn es benötige genug Projekte, damit Kreditgeber ihr Geld verteilen könnten. Diversifikation ist sehr wichtig, man sollte nicht zu viel auf einen Kredit setzen», mahnt Borter.**

Das Ausfallrisiko ist aber überschaubar: Im Durchschnitt fallen 4 bis 5% der Darlehen aus – nach Inkassoverfahren und Betreibungen sinkt die Ausfallrate auf 1 bis 2%. Von den wenigen Krediten mit dem besten Bonitätsrating A sind seit 2008 noch gar keine in einen Zahlungsrückstand geraten.

Zwar hat sich das Crowdlending-Volumen in der Schweiz im vergangenen Jahr verdoppelt, und Michael Borter erkennt auch ein wachsendes Interesse der Öffentlichkeit am Thema. **Doch laut Andreas Dietrich, Professor am Institut für Finanzdienstleistungen Zug, ist Crowdlending für den Markt der Konsumkredite unbedeutend.** «2014 lag das Crowdlending-Volumen wohl bei 3 bis 3,5 Mio. Fr., dagegen wurden in der Schweiz für 7,5 Mrd. Fr. Konsumkredite vergeben», sagt Dietrich. Selbst wenn das hohe Wachstum anhalte und bis 2020 ein Volumen von beispielsweise 100 Mio. Fr. erreicht werden würde, wäre das immer noch keine Konkurrenz für die Banken. «Um ein grösseres Kreditvolumen zu erreichen, müssten Kredite an KMU über Crowdfunding angeboten werden», sagt Dietrich. Das offeriert in Deutschland schon Zencap (vgl. Interview unten).

Michael Borter ist daran interessiert, in der Schweiz Unternehmenskredite über Cashare zu vergeben. «Das werden wir im Laufe dieses Jahr einführen», sagt er. Das Thema sei spannend, da es bis zu einem Kreditvolumen von 250 000 Fr. weniger Konkurrenz gebe als bei den Konsumkrediten. Viele Banken wollten wegen der Eigenkapitalanforderungen das Risiko von Krediten an kleinere Unternehmen nicht mehr eingehen. **AT**



Der Börsengang von LendingClub beweist: Peer to Peer Lending hat sich etabliert.

«Enormes Bedürfnis nach Alternative»

Matthias Knecht, Geschäftsführer von Zencap, über Crowdlending-Kredite für KMU.



Herr Knecht, warum nehmen Unternehmen Kredite über Ihre Plattform auf und nicht bei der Bank?

Einerseits ist die Kreditvergabe bei uns deutlich schneller, unbürokratischer und sehr viel planbarer als bei traditionellen Banken. Andererseits sind die Kredite bei uns sehr flexibel und vorzeitig tilgbar ohne zusätzliche Kosten. Vielen Kreditnehmern ist darüber hinaus wichtig, sich unabhängig von ihrer Hausbank zu finanzieren und sich damit ein zweites oder ein drittes Finanzierungsstandbein aufzubauen.

Wie schnell sind Sie denn?

Von der Kreditanfrage bis zur Zusage vergehen höchstens 48 Stunden. Das schafft keine Bank bei Neukunden. Innerhalb dieser Zeit prüfen wir die Kreditwürdigkeit. Dafür wird aus Unterlagen und Unternehmensdaten wie den Jahresabschlüssen und den betriebswirtschaftlichen Auswertungen, dem Sektor und dem Alter des Unternehmens ein Kredit scoring abgeleitet. Zusätzlich holen wir Informa-

tionen aus öffentlichen Datenbanken ein. Nach der automatischen Berechnung des Score sind unsere Kreditanalysten entscheidend, die die Ergebnisse im letzten Schritt überprüfen. Daraus ergibt sich die Einstufung des Kredits in die Risikoklassen A+ bis C- mit dem jeweiligen Zins.

Und die Kreditnehmer kommen nicht wegen niedrigerer Zinsen?

Unsere Zinsen sind sehr kompetitiv. Für Kredite der besten Bonität beträgt der Zins 3,99%. Bei einer weniger guten Kreditwürdigkeit geht er in der Klasse C- bis auf 15,64%. Diese Kreditprojekte sind dann mit einem höheren Ausfallrisiko verbunden, sodass eine lokale Bank diesen Kredit möglicherweise nicht vergeben hätte. Aber für die Kreditnehmer ist ein halber Prozentpunkt mehr oder weniger meist gar nicht so wichtig. Unsere schnelle Kreditentscheidung und die individuelle Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner sind für die Unternehmer wichtiger. Dank einer grossen Auswahl an Kreditprojekten können wir auch verschiedenen Investorentypen die passende Anlagemöglichkeit bieten.

Warum können nur Kredite bis höchstens 250 000 € aufgenommen werden?

Wir könnten höhere Kredite vergeben. Aber wir sehen den Finanzierungsbedarf vor allem im Bereich mit kleinem Kreditvolumen ab 10 000 €. Auch ist die Kreditvergabe dabei weniger komplex: Momentan reicht uns eine selbstschuldnerische Bürgschaft als Sicherheit. Bei höheren Beträgen müssten wir auch eingebrachte Sicherheiten, etwa Immobilien, bewerten.

Sind Schuldner schon ausgefallen?

Vor kurzem hatten wir bei mehreren hundert ausgereichten Krediten lediglich einen Kreditausfall, eine einmalige Quote, die für die Qualität unserer Risikoprüfung spricht. Die Investoren müssen die Schuldeneintreibung aber nicht übernehmen. Wir verstehen uns als End-to-End-Dienstleister: Bei einem Zahlungsausfall übernehmen wir den Mahnprozess.

Haben Sie Expansionspläne?

Unsere Präsenz in Deutschland, Spanien und seit kurzem in den Niederlanden ist für uns erst der Anfang. Wir sehen in vielen Märkten ein enormes Bedürfnis nach einer alternativen Unternehmensfinanzierung, und sie versprechen daher hohes Wachstum.

INTERVIEW: ALEXANDER TRENTIN

Was ist Peer to Peer Lending?

Eine breite Palette unterschiedlicher Anbieter buhlt um Kundschaft.

Die Digitalisierung hat das Gesicht zahlreicher Sektoren stark verändert. Nicht so in der Finanzindustrie: Bislang sah sich das Bankgeschäft kaum durch branchenfremde Konkurrenz gefährdet. Nun aber dringen immer mehr vornehmlich Internet-basierte Anbieter in den Sektor ein.

Ein Marktsegment, das in den nächsten Jahren grössere Veränderungen erfahren könnte, ist das Kreditwesen: Mit dem Peer to Peer Lending (P2PL) – die Darlehensvermittlung unter Gleichen (engl. peer) – werden Kreditgeber und -nehmer über Internet-Plattformen direkt zusammengeführt. Die traditionelle Zwischenfunktion der Finanzinstitute entfällt. Alternativ wird dafür auch der Begriff Crowdlending verwendet.

Die typische Kreditgrösse variiert von Plattform zu Plattform. Einige haben sich auf Privatkredite spezialisiert, die in der Regel relativ klein ausfallen. Ihre Verwendung reicht vom Konsum über den Autokauf bis hin zur Begleichung hochzinsiger Kreditkartenschulden. Doch auch P2PL für kleine und mittelgroße Unternehmen wird immer verbreiteter.

Zu den typischen Eigenschaften von P2PL-Plattformen gehört, dass die Darlehen nicht durch eine staatliche Einlagenversicherung geschützt sind. Das Verlustrisiko tragen folglich die Kre-

ditgeber. Allerdings haben einige Anbieter begonnen, Rückstellungsfonds zu bilden. Ein anderes typisches Merkmal von P2PL ist, dass Investoren aussuchen können, welche Kreditnehmer oder Projekte sie konkret finanzieren wollen.

Zwar bleiben die Kreditnehmer gegen aussen meist anonym. Dem P2PL-Anbieter müssen sie jedoch Daten zu Identität, Tätigkeit, Anstellungsverhältnis oder Lohn offenlegen. Diese fließen – zusammen mit anderen Bonitätskennzahlen – in die Beurteilung ein, ob der Interessent ausreichend kreditwürdig ist. Beim US-Branchenführer LendingClub liegt die Ablehnungsrate zurzeit über 90%, beim Schweizer Vertreter Cashare bei über 80%. Am Schluss werden die Kredite in unterschiedliche Bonitätsgruppen eingeteilt, was letztlich die Zinshöhe definiert.

Wer hingegen Kredite zur Verfügung stellen will, hat einigen Gestaltungsspielraum: Das investierte Kapital kann in kleinen Beträgen auf Hunderte von Kreditnehmer verteilt werden. Diese Diversifikation dämpft das Verlustrisiko für den Einzelnen deutlich ein. Bei manchen Plattformen wird automatisch nach dem gewünschtem Risiko-Rendite-Profil aufgeteilt, sonst muss man sich ein individuelles Kreditportfolio aus einzelnen Projekten zusammenstellen. **FH**