

Schweizer Crowdlending-Branche wird reifer – und entdeckt neue Geschäftsmodelle

In der Schweiz werden immer mehr Kredite über das Internet vermittelt. Das noch junge Crowdlending-Geschäftsmodell bleibt jedoch eine Randerscheinung. Die Branche beginnt sich daher zu wandeln und organisiert sich in einem neuen Verband.

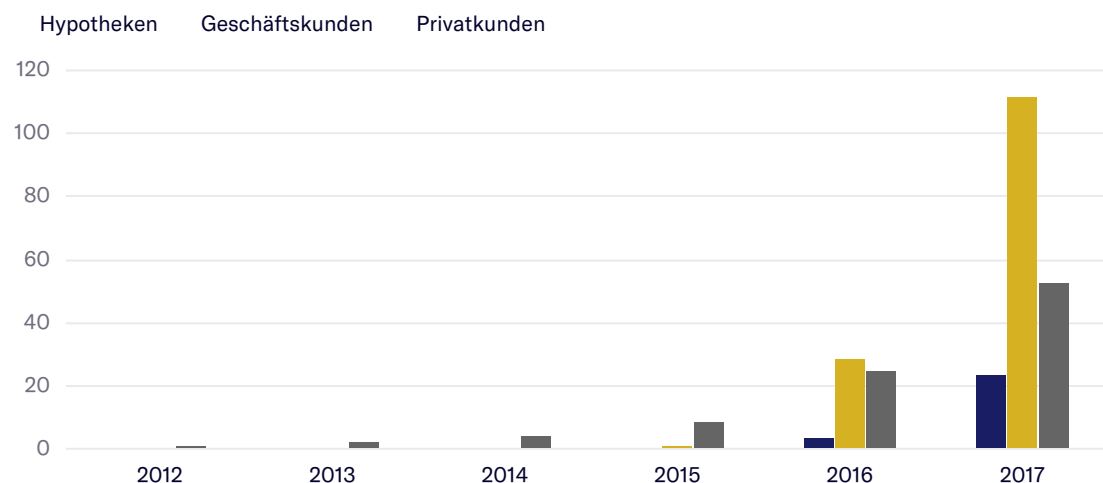
Jürg Müller

8.5.2018, 16:32 Uhr

Knapp 190 Mio. Fr. hat das Volumen der Kredite betragen, die in der Schweiz vergangenes Jahr über das Internet vermittelt wurden. Das kann der jüngsten Untersuchung der Hochschule Luzern zum Crowdlending-Markt entnommen werden. Gerade die Kreditvergabe an Geschäftskunden wie KMU entwickelt sich rasant (siehe Grafik).

Wachstum durchs Band – Geschäftskundenbereich neu grösstes Segment

Crowdfunding-Kredite in der Schweiz, in Mio. Fr.



Quelle: [Hochschule Luzern, Crowdlending Survey 2018](#)

Im Vergleich mit der traditionellen Kreditvergabe von Banken bleibt Crowdlending aber trotz starkem Wachstum ein Zwerg. So betrug laut den Studienautoren das Volumen der ausstehenden KMU-Kredite in der

Schweiz fast 300 Mrd. Fr. – der Marktanteil der Crowdlending-Plattformen bewegt sich also im Promillebereich. Auch in den beiden anderen Segmenten ist Crowdlending noch nicht viel mehr als eine Randerscheinung.

Branche wandelt sich

Dennoch lohnt es sich, die Entwicklung in diesem Segment der Finanztechnologien (Fintech) genau zu beobachten. Zum einen ist die Branche jung, und das Wachstum beschleunigt sich noch immer, damit könnten die Plattformen dereinst doch noch zu einer Alternative werden. Zum anderen wandelt sich das Crowdlending-Geschäftsmodell seit ein paar Jahren fundamental. So hört man nun auch in der Schweiz vermehrt den Begriff «Marketplace Lending».

Im Gegensatz zu Crowdlending geht es dabei nicht um die direkte Kreditvermittlung vom privaten Kleinanleger zum Immobilienkäufer oder KMU. Vielmehr fokussiert Marketplace Lending auf professionelle Finanzmarkt-Akteure, beispielsweise institutionelle Anleger oder Fondsgesellschaften. Letztere übernehmen das «Kredit-Rohmaterial», um damit neue Fonds zusammenzustellen. Die Entwicklung hin zum Marketplace Lending hat im Ausland bereits früher eingesetzt – und dabei gibt es durchaus gewisse [Parallelen zur Verbriefung von Hypotheken in den USA vor der Finanzkrise](#).

Öffentliche Hand als Kunde

In der jüngsten Studie der Hochschule Luzern wird zudem noch auf ein weiteres, neues Geschäftsmodell verwiesen. In der Schweiz seien mittlerweile auch Marketplace-Lending-Plattformen aktiv, die als Kreditnehmer öffentlichrechtliche Körperschaften bedienen. Ein Beispiel sei [die Schweizer Firma Loanbox](#), die in weniger als zwei Jahren bereits Kredite im Umfang von rund 2,5 Mrd. Fr. vermittelt hat – eine Summe, bei der die klassischen Crowdlender alt aussehen.

Wie im Ausland sieht nun auch die Crowdlending-Branche in der Schweiz ihre Zukunft in einem alternativen Geschäftsmodell. Die direkte Kreditvermittlung zwischen Privatpersonen und Firmen scheint auf dem Rückzug zu sein; [das zeigte jüngst auch das Beispiel Lendico Schweiz](#).

Neuer Verband gegründet

Die Entwicklung lässt sich beim neuen Branchenverband ebenfalls beobachten. Am Dienstag wurde nämlich die Gründung der [«Swiss Marketplace Lending Association»](#) bekanntgegeben – von Crowdlending ist also auch im Namen nicht viel übrig geblieben. Der neue Verband will sich laut eigenen Angaben dafür einsetzen, die Transparenz im Markt zu erhöhen.

In einem Verhaltenskodex verpflichten sich die Mitglieder, gewisse Standards einzuhalten und zentrale Kennzahlen zu Risiko und Rendite gemeinsam zu veröffentlichen. Die Selbstregulierung ist ein Zeichen dafür, dass die Branche reifer geworden ist. Ob dann die neuen Geschäftsmodelle allerdings so viel mit Markt zu tun haben, wie der Name suggeriert, steht auf einem anderen Blatt. Auch die Verbriefungen von Hypotheken in den USA sollten einst ein marktbasierendes Finanzsystem ermöglichen. Das entpuppte sich aber spätestens 2008 als Illusion.

Sie können Wirtschaftsredaktor Jürg Müller auf [Twitter](#), [LinkedIn](#) und [Xing](#) sowie [Facebook](#) folgen.