



# KREDITE VON DER CROWD

RINO BORINI  
FABIAN WIDMER

Privatpersonen investieren in Privatpersonen. Investoren stellen Geld für Privatkredite zur Verfügung. So einfach ist das Modell für Peer-to-Peer Lending. Handelt es sich um ein Nischenangebot oder müssen die Banken nun zittern?

Auf der Internetplattform cashare.ch nennt er sich «Earthwindandfire». Im richtigen Leben ist der 51-jährige Basler Verkaufsleiter, sein monatliches Einkommen beträgt stattliche 10 500 Franken, netto. 2013 entschloss sich der in Basel-Stadt Ansässige, in den landschaftlichen Nachbarkanton zu ziehen. Der Umzug brachte nicht nur einen Tapetenwechsel mit sich, sondern auch eine Änderung seiner Steuerrechnung. Earthwindandfire stand vor einem finanziellen Engpass: Da er die Steuernachforderung von Basel-Stadt begleichen und gleichzeitig eine Vorausfinanzierung für Baselland leisten musste, klappte in seinem Budget ein Loch von 27 500 Franken.

Um sich das Geld zu beschaffen, wählte Earthwindandfire nicht den traditionellen Weg über die Bank oder einen Privatkreditanbieter, sondern registrierte sich bei der Online-Kreditplattform cashare.ch und unterbreitete den Mitgliedern sein Angebot.

Solche Aktivitäten nennt man Peer-to-Peer (P2P) Lending, wobei mit Peers in diesem Fall Menschen gemeint sind. Private, die anderen Privaten Kredite gewähren, Banken und andere Finanzinstitute spielen keine oder lediglich eine untergeordnete Rolle. In der Schweiz steckt diese Art der Geldbeschaffung – beziehungsweise Geldanlage für die Gegenseite – noch in den Kinderschuhen. In den USA und Grossbritannien boomt das Geschäft bereits. Zwar ist diese Art der Kreditfinanzierung auch dort immer noch ein Nischenmarkt, doch die Wachstumsraten sind riesig. In Grossbritannien verdoppelt sich der Markt alle sechs Monate, mittlerweile beträgt er 1,7 Milliarden Dollar. In den USA wird das Geschäft von den Anbietern Lending Club und Prosper beherrscht, die zusammen einen Marktanteil von 98 Prozent haben. 2013 haben die beiden Unternehmen gemeinsam Kredite in Höhe von über 2,4 Milliarden Dollar vermittelt.

Die Funktionsweisen der Plattformen ähneln sich. Der Kreditnehmer bestimmt Summe und Laufzeit des Kredits und hat eine gewisse Anzahl Tage Zeit, die Kreditsumme zu erreichen. Ausserdem muss er verschiedene Dokumente einreichen, um sich zu identifizieren und seine Einkommensverhältnisse zu belegen. Wird der Kreditbetrag innerhalb der Frist erreicht, kommen die Verträge zustande. Andernfalls wird das Projekt von der Plattform entfernt.

Grundsätzlich tun P2P-Plattformen dasselbe wie Banken, sie vermitteln Fremdkapital. Der grosse Unterschied liegt im Zinsniveau. Zwar notieren die Zinsen in der westlichen Welt sozusagen auf dem Nullpunkt, doch das gilt nicht für das Zinsniveau von Privatkrediten von Banken. Dieses ist meist noch so hoch wie eh und je – das Gesetz von Angebot und Nachfrage spielt überhaupt nicht. Auf den P2P-Plattformen dagegen schon. Hier können Kreditnehmer und -geber die Zinskonditionen selber aushandeln.

Von Peer-to-Peer Lending profitieren alle – ausser die Banken, die um eine ihrer Kernkompetenzen beraubt werden. Die Geschäftsidee folgt dem Motto der Disintermediation, deren Ziel es ist, unnötige Stufen der Wertschöpfungskette, in diesem Fall die Bank, zu eliminieren. Mit der heutigen Technologie ist die Umsetzung ein Leichtes. Und während die Kreditnehmer ihre Finanzen wieder in den Griff bekommen, können sich Kreditgeber über eine attraktive Möglichkeit freuen, Rendite auf dem Kapital zu erwirtschaften. Die Kehrseite der Medaille: P2P-Plattformen sind nicht reguliert und gewähren keinen Einlegerschutz. Wenn der Kreditnehmer die Schuld nicht begleichen kann, muss man selber schauen, wie man zu seinem Geld kommt. Und sobald Plattformen Kreditnehmer mit schlechter Bonität akzeptieren und es zu Ausfällen kommt, kippt das Geschäftsmodell – so passiert in China. Wie immer gilt: Mehr Rendite bedeutet mehr Risiko.

Earthwindandfire erreichte sein Ziel übrigens in kürzester Zeit. Der Zins, den er für seinen Kredit bezahlt, liegt zwischen 6,7 und 6,9 Prozent. ■

Die Benutzung der peer-to-peer-Plattformen ist denkbar einfach: Kredithöhe, Laufzeit und Zins bestimmen – und darauf hoffen, dass die eigene Bonität für genügend Kreditgeber sorgt.

