

Das neue Auto – finanziert vom Hobby-Bankier

Autokauf, Scheidungssorgen, Existenzaufbau? Social-Lending-Anbieter wollen **mit der Geldleihe unter Privaten ihr Geschäft machen**. Für die Banken sind sie – noch – keine Konkurrenz.

Text: Eugen Stamm

Schweizweit wurden 2009 laut Angaben der Schweizerischen Nationalbank Konsumkredite in der Höhe von über 8 Mrd. CHF beansprucht. Das Jungunternehmen Cashare hat im selben Jahr 250 000 CHF an Krediten vermittelt. Das ist nur ein

Tropfen in einem Ozean. Aber für die Banken ist es eine neue Art der Konkurrenz.

Cashare bringt als Marktplatz zwei Gruppen zusammen: Leute, die Geld suchen, und Leute, die Geld haben. Dafür braucht es kein Filialnetz, sondern fast nur die Web-

site Cashare.ch. Das Startup gewährt Kredite nicht selber. Es vermittelt sie. Nur natürliche Personen sind als Kreditnehmer und -geber zugelassen. Beide bezahlen eine Gebühr von 75 Basispunkten auf den Kreditbetrag. Mithilfe von Wirtschaftsauskunftsdiensten prüft Cashare die Bonität potenzieller Kreditnehmer.

Kern des Marktplatzes ist die Liste mit den Kreditgesuchen. Wer Geld leihen will, erfährt dort, wer für was wie viel Geld braucht. Wenn man liest, dass sich jemand 20 000 CHF für den Kauf des ersten Autos leihen will, kann man den Kopf schütteln – oder einen Kommentar schreiben, was man von dieser Idee hält. Oder man kann ihm Geld leihen. Der Zinssatz wird durch eine umgekehrte Auktion bestimmt. Das heisst, die niedrigsten Gebote kommen zum Zug, bis der Kreditbetrag erreicht ist.

Zinssatz selber bestimmen

Der Kreditnehmer kann einen Maximalzinssatz festlegen: Je tiefer er ihn ansetzt, desto kleiner ist die Erfolgchance. Laut Michael Borter, Geschäftsführer von Cashare, lag 2010 die durchschnittliche Darlehensgrösse bei 9 000 CHF, der durchschnittliche Zinssatz zwischen 10 und 11%. Das ist hoch, aber tiefer als die gängigen Sätze für Konsumkredite. Ob sich das für die Geldgeber lohnt? Cashare wies 2010 eine Ausfallquote von 3,8% aus.

Bislang ist Cashare für private Darlehen der einzige Anbieter in der Schweiz (Fremdkapital für Unternehmen wird von Cofun-

Social Lending als Alternative zum herkömmlichen Konsumkredit.

Anbieter und Volumen

- **Prosper (USA)** 226 Mio. USD
www.prosper.com
- **Lending Club (USA)** 254 Mio. USD
www.lendingclub.com
- **Zopa (GB)** 123 Mio. GBP
www.zopa.com
- **Smava (DE)** 22 Mio. EUR (2010)
www.smava.de

dit.ch angeboten; Eigenkapital für Startups ist auf Investiere.ch und C-Crowd.ch erhältlich). Im Ausland gibt es eine Reihe von Angeboten (s. Box). All diese Geschäftsmodelle werden unter dem Begriff «Social Lending» zusammengefasst, der Be-

griff «Peer-to-Peer-Kredite», kurz P2P-Kredite, wird synonym verwendet. Wie Fabian Blaes im Buch «P2P Kredite» schreibt, erfolgt die Kreditgewährung dabei nicht wie bei Banken üblich aufgrund fester Kriterien. Wofür der Kredit genutzt wird, in welcher Situation sich der Kreditnehmer befindet, Sympathie oder Antipathie – all das spielt eine Rolle. Für den privaten Kreditgeber kann die Renditemaximierung Hauptmotiv sein, genauso gut aber die Absicht, jemandem in einer schwierigen Situation zu helfen, etwa nach einer Scheidung.

Mikrokredite in Entwicklungsländer sind als Sonderform von Social Lending bereits etabliert. Über Kiva.org haben 570 000 Teilnehmer kleine Darlehen vergeben – zinsfrei. Diese Kredite sind für Menschen gedacht, die nie einen regulären Bankkredit

bekämen. Diese «Unbankables» gibt es aber nicht nur in Entwicklungsländern. Michael Borter von Cashare sagt: «Bei uns werden auch Leute mit Krediten bedient, die bei einer Bank einen schwierigen Stand haben, weil sie kein regelmässiges Einkommen haben.» Er erzählt, dass Selbständig-erwerbende dank Cashare während der Finanzkrise in ihrem Betrieb finanzielle Engpässe überbrücken konnten.

Das Modell von Cashare ist in der Schweiz noch wenig bekannt. Das Startup setzt wegen fehlender Marketingmittel auf Mund-zu-Mund-Propaganda. Dennoch konnte es im Jahr 2010 das Kreditvolumen auf 1,3 Mio. CHF steigern, 2011 peilt Borter 2 Mio. CHF an. Neue Produkte, beispielsweise Darlehen für Studenten, sind in Vorbereitung. ■

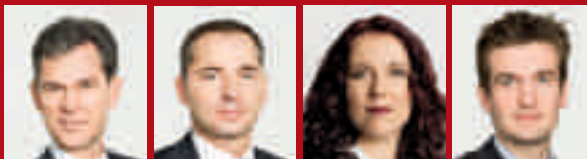
Anzeige

BANKING AND FINANCE

Capitalizing on Dedicated Expert Advice

Comprehensive legal advice on finance transactions, structuring of financial products, as well as financial regulatory matters, including proceedings before the Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA.

Your contact persons:



Martin Lanz Philippe Borens Anita Schläpfer Jean-Yves De Both

Schellenberg Wittmer is one of the leading business law firms in Switzerland. Over 110 specialized attorneys in Zurich and Geneva advise domestic and international clients on all aspects of business law. www.swlegal.ch

ZURICH Löwenstrasse 19 / P.O. Box 1876 / 8021 Zurich / T +41 44 215 5252 / F +41 44 215 5200

GENEVA 15bis, rue des Alpes / P.O. Box 2088 / 1211 Geneva 1 / T +41 22 707 8000 / F +41 22 707 8001

ATTORNEYS AT LAW

SCELLENBERG
WITTMER