

Peer-to-Peer-Kredite – eine Konkurrenz zu den Sparkassen?

Innovative Start-ups beschaffen sich Fremdkapital zur Verwirklichung ihrer Geschäftsidee per Social Lending. Auch Privatpersonen können darüber ihre Träume verwirklichen – und das gegebenenfalls sogar ganz ohne Kreditbanken, ohne Bonitätsprüfung und ohne Sicherheiten. Was verbirgt sich hinter Crowdfunding, Social Lending bzw. Peer-to-Peer-Krediten und wie funktioniert es?

Überblick

Bei Peer-to-Peer-Krediten (P2P-Kredite) wird Geld direkt von Mensch zu Mensch verliehen. In der Regel erfolgt die Geldleihe zwischen Privatpersonen. Banken beziehungsweise andere traditionelle Finanzinstitute spielen bei so gewährten Krediten lediglich eine untergeordnete Rolle. Im Prinzip stellen P2P-Kredite die älteste Form des Geldleihens dar. Man unterscheidet hier zwischen zwei Varianten:

- Variante 1 „Family&Friends“: Die Kreditleihe erfolgt durch bereits bekannte Personen.
- Variante 2 „Online-Marktplatz“: Der Geldverleih findet zwischen Unbekannten statt.

In der bereits seit Urzeiten existierenden „Family&Friends“-Variante wird auf Basis der sozialen Beziehung zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer Geld verliehen. Kreditgeber sind hier meist Nachbarn, Freunde, Bekannte oder Verwandte. Zum Beispiel borgt ein Großvater seinem Enkel Geld für sein erstes Auto, das dann durch das Einkommen aus der Ausbildung abgezahlt wird. Dabei steht das Vertrauen (als Sicherheit) der beiden Parteien im Vordergrund dieser Form des P2P-Kreditverleihs. Eine besondere Unterart der „Family&Friends“-Variante ist das sogenannte „Social Lending“. Hier hat der Kreditgeber das Ziel, ein Projekt durch seine Investition überhaupt erst zu ermöglichen. Gewinnerzielungsabsichten sind in diesem Fall zweitrangig. Social Lending wird beispielsweise bei der Kreditvergabe an Kleinunternehmen in der Dritten Welt praktiziert.

Die „Online-Marktplatz“-Variante ist eine Weiterentwicklung der Geldleihe zwischen Privatpersonen. Sie hat sich innerhalb von Social Media etabliert und stellt die Bezie-

hung von Kreditgeber und Kreditnehmer durch Crowdfunding her. Dafür haben sich zahlreiche Marktplätze im Web gebildet. Hier haben Kreditgeber die Möglichkeit, sich durch kleinste Investitionen (zum Beispiel ab 50 Euro) an einem Finanzierungswunsch zu beteiligen und somit ein Projekt zu ermöglichen. Ein bekanntes Beispiel der Finanzierung eines Projekts durch P2P-Kredite ist der Kinofilm „Stromberg – der Film“. Hier wurden binnen vier Wochen 1 Million Euro von einer Vielzahl an Kreditgebern eingesammelt und zur Produktion des Kinofilms verwendet.

Die Entwicklung von P2P-Marktplätzen

Der Ursprung von P2P-Online-Marktplätzen liegt in Großbritannien. Das Unternehmen Zopa hat dort im Jahr 2005 die Kreditvergabe via Online-Plattform bekannt gemacht. Seit der Gründung von www.zopa.com sind darüber bereits mehr als 641 Millionen Pfund verliehen worden. In den USA entstand mit Prosper (www.prosper.com) im Jahr 2006 eine weitere P2P-Kreditplattform. Darüber sind seit Gründung bereits über 1 Milliarde Dollar vermittelt worden.

Seitdem haben sich in Deutschland zwei Unternehmen bei der Vergabe von P2P-Krediten etabliert. Hierbei handelt es sich um Smava (www.smava.de) und Auxmoney (www.auxmoney.de).

Den Informationen des Plattformbetreibers Smava ist zu entnehmen:

- durchschnittliches Kreditvolumen von 13.000 Euro pro Kredit
- durchschnittliche Kreditlaufzeit von 58 Monaten
- durchschnittlicher nominaler Jahreszins von 9,27 Prozent

Auxmoney veröffentlichte folgende Informationen:

- Finanzierungsvolumen seit Portalgründung von 118 Millionen Euro
- insgesamt 24.000 Investitionsprojekte
- die Ausfallquote liegt bei 1,99 Prozent

Abgrenzung zur Kreditvergabe durch Kreditbanken

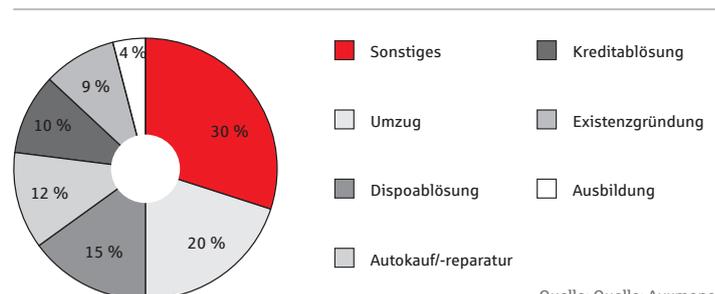
Vergleicht man die Abläufe zur Beantragung eines Konsumentenkredits durch einen Neukunden bei einer Sparkasse (Beratung in der Geschäftsstelle) im Vergleich zu der deutschen P2P-Kreditplattform



Autor
Andreas Malik,
Sparkassen-
akademie Bayern



Abbildung 1:
Verwendungszweck Darlehen Auxmoney 2014



Quelle: Quelle: Auxmoney

Auxmoney aus Kundensicht, so fallen verschiedene Unterschiede auf:

Die Neukundenanlage inklusive der Legitimation erfolgt bei der Sparkasse durch den Kundenberater vor Ort. Bei Auxmoney wird auf das Post-Ident-Verfahren (zum Beispiel durch die Deutsche Post) zurückgegriffen.

Während die Kreditbeantragung bei der Sparkasse auf nüchternen Fakten basiert, wird auf Auxmoney durch ein möglichst überzeugendes Kundenprofil in Verbindung mit einem attraktiven Kreditprojekt um die Gunst der Gläubiger geworben.

Für die Bonitätsprüfung zieht die Sparkasse im Bankenwesen etablierte Systeme wie ein Kundenscoring bzw. die SCHUFA-Abfrage zu Hilfe. Aufgrund dieser Daten entscheidet die Sparkasse über die Kreditvergabe. Für Kreditgesuche über Auxmoney erstellt die Partnerbank (= kontoführende Bank des Kredits) eine Bonitätsprüfung des Schuldners. Darüber hinaus kann der Schuldner freiwillig zusätzliche Zertifikate erwerben (zum Beispiel SCHUFA, Kreditreform). Diese dienen den Gläubigern als Orientierungshilfe für ihre späteren Geldzusagen.

Bei der Sparkasse erfolgt die Ermittlung des Darlehenszinssatzes zum einen anhand der Bonitätslage des Kunden und zum anderen in Abhängigkeit von den hinterlegten Sicherheiten. Damit wird ein geregelter Standard abgebildet. Bei der Kreditplattform wird der Darlehens-

zinssatz durch Auxmoney anhand der Kreditantragsdaten und der Informationen zu dem Kreditnehmer errechnet. Dadurch wird auch hier versucht, eine bonitätsabhängige Bepreisung zu gewährleisten. Der Zinssatz liegt bei den P2P-Kreditplattformen zumeist über den jeweiligen Konditionen einer Bank. Außerdem ist der Zinssatz hier gleichzeitig Werbung für das Kreditprojekt, denn er wird ohne Abschläge an die Kreditgeber weitergegeben. Zur Deckung der Kosten von Auxmoney erheben diese zusätzliche Gebühren vom Darlehensnehmer.

Die Kreditbewilligung erfolgt bei der Sparkasse aufgrund der bei der Beantragung genannten Informationen sowie der bei der Bonitätsprüfung ermittelten Daten. Die Sparkasse zahlt anschließend dem Kunden den Darlehensbetrag aus. Die Kreditbewilligung bei Auxmoney erfolgt durch viele verschiedene Kreditgeber. In der Regel ist eine Großzahl an Privatpersonen beteiligt, welche jeweils mit geringen Geldbeträgen zur vollständigen Finanzierung des Kreditprojekts beitragen. Die Entscheidung für die Beteiligung bei der Finanzierung erfolgt bei der P2P-Kreditplattform anhand des beworbenen Kreditprojekts und der allgemeinen Daten des Kreditnehmers. Die konkreten Kontaktdaten der beteiligten Personen werden dabei wechselseitig nicht veröffentlicht.



Umzug: der häufigste Verwendungszweck für Darlehen bei Auxmoney

Peer-to-Peer-Kredite – eine Konkurrenz zu den Sparkassen?

Auch wenn die Beträge, die über P2P-Kreditplattformen vermittelt werden, nicht mehr unerheblich sind, so ist ein Wettbewerb, der um größere Bestände des Sparkassenkreditgeschäfts konkurriert, derzeit nicht zu erwarten. Vielmehr stellt sich jedoch die Frage, ob die Sparkassen-Finanzgruppe an diesem Markt partizipieren kann. Seit Februar 2014 ist beispielsweise die Internetseite www.bw-crowd.de online gegangen. Hier arbeitet die Baden-Württembergische Bank (BW-Bank), als Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), mit dem auf Crowdfunding spezialisierten Unternehmen, der fairplaid GmbH zusammen. Gemeinsam versuchen die beiden Unternehmen soziale und gesellschaftliche Projekte per Crowdfunding zu finanzieren. Dabei kann sich jede Person mit Beträgen ab fünf Euro an Projekten wie der Instandhaltung des Theaterschiffs in Stuttgart, der Finanzierung von neuen Trikots für die Handballjugend oder der Unterstützung von Freiwilligenarbeit für Südafrika beteiligen. In diesem Modell werden den Unterstützern keine Zinsen ausbezahlt, sondern sie erhalten Prämien in Form von Gutscheinen von unterstützenden Geschäften in und um Stuttgart.

Die Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt sich also bereits mit dem Thema Peer-to-Peer-Kredite. Es bleibt interessant, die weitere Entwicklung zu betrachten, und vielleicht tritt ja auch Ihre Sparkasse bald als P2P-Kreditvermittler in Erscheinung.



Abbildung 2:
Traditionelle Kreditaufnahme

