

Dr. Stefan Wendt
Bodagrandi 5
107 Reykjavik
Island

Assistant Professor
Reykjavik University

Studie für das

**Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz
Geschäftsstelle des Sachverständigenrats für Verbraucherfragen
Friedrichstraße 191
10117 Berlin
Deutschland**

zum Thema

„Peer-to-Peer Lending – Chancen und Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher“

Aktenzeichen: GSt SVR-V-7008/6-1-52 283/2015

Abschlussbericht, 8. Mai 2016

Inhaltsübersicht

Zusammenfassung

1 Einführung

2 Peer-to-Peer Lending im Vergleich zu traditionellen Formen der Kreditvermittlung

2.1 Geschäftsmodell und Prozess

2.2 Marktentwicklung und rechtliche Rahmenbedingungen

2.3 Vergleich mit traditionellen Formen der Kreditvermittlung

3 Veränderte Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher

4 Chancen und Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher

5 Handlungsempfehlungen und Regulierungsbedarf

Literaturverzeichnis

Zusammenfassung

Die vorliegende Studie unternimmt einen Vergleich des P2P Lending mit traditionellen Formen der Kreditvermittlung auf Grundlage des Geschäftsmodells und Prozesses des P2P Lending sowie der Marktentwicklung und rechtlichen Rahmenbedingungen. Hierauf aufbauend erfolgt eine Analyse der veränderten Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher und die detaillierte Erörterung der Chancen und Risiken des P2P Lending aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher. Im Fokus der Betrachtung stehen dabei Verbraucherinnen und Verbraucher als potenzielle und tatsächliche Kreditnehmer. Abschließend werden verbraucherpolitische Handlungsempfehlungen abgeleitet und Regulierungsbedarf wird diskutiert. P2P Lending wird dabei als Vergabe von Krediten durch vornehmlich – aber nicht notwendigerweise ausschließlich – Verbraucherinnen und Verbraucher an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten, das heißt nicht unternehmerischen, Zwecken unter Nutzung von P2P Lending-Plattformen verstanden.

Das momentane Volumen der Kreditvermittlung über P2P Lending-Plattformen in Deutschland erscheint im Vergleich zum Gesamtvolumen von Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher noch sehr gering. Trotz deutlicher Wachstumsraten wird sich selbst bei fortgesetztem Wachstum an dieser Einschätzung auch in den kommenden Jahren voraussichtlich nichts grundlegend ändern.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf das P2P Lending beziehen sich insbesondere auf die Erlaubnispflicht hinsichtlich der Kreditvermittlung und -vergabe, die den Verbraucherinnen und Verbrauchern zur Verfügung zu stellenden Informationen und die vorzunehmende Kreditwürdigkeitsprüfung. Die rechtlichen Regelungen betreffen dabei jedoch nicht ausschließlich das P2P Lending, sondern auch weitere Formen der Kreditvermittlung und -vergabe insbesondere im Kontext von Verbraucherdarlehen.

Die Kreditvermittlung im Rahmen des P2P Lending erscheint für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer in vielerlei Hinsicht ähnlich zu traditionelleren Formen der Kreditvermittlung. Ein wesentlicher Unterschied des P2P Lending besteht darin, dass die Entscheidung über die Kreditvergabe zentral von weiteren Verbraucherinnen und Verbrauchern als potenzielle Kreditgeber abhängt. Weitere Unterschiede, die teilweise jedoch auch bei anderen Formen der Kreditvermittlung auftreten, beziehen sich vor allem auf den digitalen Kontext.

Eine veränderte Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer beim P2P Lending im Vergleich zu anderen Formen der Kreditvermittlung besteht in Bezug auf die erweiterten Möglichkeiten der Kreditaufnahme, die größeren Möglichkeiten der Mitwirkung im Kreditvermittlungsprozesses sowie die Anforderungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher selbst und an die ihnen zur Verfügung zu stellenden Informationen.

Durch P2P Lending bestehen Chancen für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer in Bezug auf günstigere Kreditkonditionen, das heißt insbesondere geringere Kreditzinssätze, und geringere Transaktionskosten. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf gestiegenen Wettbewerb aufgrund der Erweiterung der Alternativen zur Kreditaufnahme und auf den digitalen Zugang.

P2P Lending ist für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer insbesondere mit Risiken hinsichtlich der Einschätzung der eigenen finanziellen Situation, der Geeignetheit möglicher Kredite, der Qualität der Plattformen und der Datensicherheit verbunden. Ursächlich sind potenziell unzureichende Informationen über im Portfolio befindliche Finanzprodukte, mögliche Kredite und die Plattformen, aber auch beispielsweise die begrenzte Rationalität im menschlichen Entscheidungsverhalten. Folge kann unter anderem ein gestiegenes Überschuldungsrisiko sein. Die grundsätzlichen Risiken sind jedoch ähnlich zu denen bei anderen Kreditvermittlungsprozessen, insbesondere im digitalen Kontext.

Zusammengefasst bestehen zwar Chancen für Verbraucherinnen und Verbraucher, von einer Kreditaufnahme im Rahmen des P2P Lending zu profitieren, jedoch stehen diesen Chancen erhebliche Risiken gegenüber, sodass P2P Lending momentan nicht vorteilhaft gegenüber anderen Möglichkeiten der Kreditaufnahme erscheint.

Handungsbedarf im Sinne einer Anpassung der Regulierung ausschließlich in Bezug auf P2P Lending erscheint aus Sicht von Verbraucherinnen und Verbrauchern als Kreditnehmer nicht gegeben und auch nicht zielführend. Vielmehr sollte die weitere Entwicklung sowohl hinsichtlich der Umsetzung des P2P Lending durch die Plattformen als auch in Bezug auf das Marktvolumen weiter beobachtet werden, um entsprechend auf eventuelle nachteilige Entwicklungen reagieren zu können. Grundsätzlich wären jedoch Bestrebungen zur Angleichung der Produktinformationen von Anlage- und Kreditprodukten ebenso wünschenswert wie begleitende Maßnahmen zum Schutz vor Überschuldung und vor Datensicherheitsrisiken.

1 Einführung

Aufgrund des erheblichen Wachstums des Marktsegments des Peer-to-Peer Lending (P2P Lending) findet diese Form der Kreditvermittlung¹ zwischen Verbraucherinnen beziehungsweise Verbrauchern als Kreditnehmern und wiederum Verbraucherinnen beziehungsweise Verbrauchern als Kreditgebern über eine Online-Plattform zunehmende Berücksichtigung sowohl im Finanzdienstleistungssektor als auch in der öffentlichen und politischen Diskussion. Neben weiteren Formen von Finanzdienstleistungen im digitalen Kontext wird P2P Lending dabei mit dem Schlagwort der Disintermediation in Verbindung gebracht, das heißt dem zunehmenden Eingehen von Finanzkontrakten ohne Einbezug von Finanzintermediären.² Die Vorteile des P2P Lending werden häufig mit günstigeren Kreditkonditionen für Kreditnehmer, höheren Renditen für Kreditgeber und höherer Transparenz des Kreditvermittlungs- und Kreditvergabeprozesses assoziiert.³ In Deutschland zählen Auxmoney, Crosslend, Lendico und Smava zu den P2P Lending-Plattformen, die Kredite auch für Verbraucherinnen und Verbraucher als potenzielle Kreditnehmer vermitteln.

Aus Sicht von Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer ist bislang kaum untersucht, welche Unterschiede beim P2P Lending im Vergleich zu traditionellen Formen der Kreditvermittlung und -vergabe bestehen, und zwar in Bezug auf die Entscheidungsfindung sowie die sich ergebenden Anforderungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher und die für sie erforderlichen Informationen, insbesondere im digitalen Kontext. Konkret ist für Verbraucherinnen und Verbraucher daher zu klären, inwieweit sich ihre Rolle bei der Kreditvermittlung und -vergabe verändert und welche Chancen und Risiken hinsichtlich der Nutzung der P2P Lending-Plattformen bei der Kreditaufnahme bestehen.

Nach negativer Einschätzung im Jahr 2009 zu Auxmoney urteilte die Stiftung Warentest im Jahr 2013 zu Auxmoney und Smava: „Beide Anbieter sind heute für Kreditsuchende eine Alternative zur Bank.“ und: „Für Menschen, deren Bonität nicht die beste ist, kann der Kredit sogar günstiger sein als bei der Bank. Risikofreudige Geldgeber können gute Renditen erzielen.“⁴ P2P Kredite werden für eine Vielzahl von Verwendungszwecken vermittelt, zum Beispiel für den Kauf von Gebrauchsgütern und Dienstleistungen, zum Immobilienkauf, zur Ablösung anderer Kredite, zur Ausbildungsfinanzierung oder zur freien Verwendung.⁵

¹ Der Begriff des Peer-to-Peer Lending soll in dieser Studie zunächst grundlegend als Oberbegriff für den gesamten Prozess verstanden werden, das heißt einschließlich der Vermittlung, der Kreditvergabe (Lending) und Kreditaufnahme (Borrowing) sowie der sich daraus ergebenden Bedienung während der Kreditlaufzeit und eventuellen Verwertung bei Vertragsstörungen. Sofern in dieser Studie nicht explizit auf Unterschiede hingewiesen wird, werden die Begriffe Kredit und Darlehen synonym verwendet.

² Vgl. Moenninghoff und Wieandt (2013); Berger und Gleisner (2009).

³ Vgl. Kirby und Worner (2014); Freedman und Jin (2008).

⁴ <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-4540426/>, abgerufen am 15.02.2016

⁵ Vgl. <https://www.auxmoney.com/>, <https://www.lendico.de/>, <https://de.crosslend.com/kreditnehmer/>, <https://www.smava.de/>, jeweils abgerufen am 28.03.2016.

Die vorliegende Studie unternimmt einen Vergleich des P2P Lending mit traditionellen Formen der Kreditvermittlung auf Grundlage des Geschäftsmodells und Prozesses des P2P Lending sowie der Marktentwicklung und rechtlichen Rahmenbedingungen. Hierauf aufbauend erfolgt eine Analyse der veränderten Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher und die detaillierte Erörterung der Chancen und Risiken des P2P Lending aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher. Im Fokus der Betrachtung stehen dabei Verbraucherinnen und Verbraucher als potenzielle und tatsächliche *Kreditnehmer*. Abschließend werden verbraucherpolitische Handlungsempfehlungen abgeleitet und Regulierungsbedarf wird diskutiert.

2 Peer-to-Peer Lending im Vergleich zu traditionellen Formen der Kreditvermittlung

2.1 Geschäftsmodell und Prozess

Das Konzept des P2P Lending stellt in der einfachsten Form eine Kreditvergabe direkt von einer Verbraucherin beziehungsweise einem Verbraucher⁶ an eine andere Verbraucherin beziehungsweise einen anderen Verbraucher dar, bei der keine Finanzintermediäre, wie Banken oder Kreditvermittler, einbezogen. Dieses Konzept ist nicht neu, sondern vielmehr seit Jahrhunderten Praxis zum Beispiel im Familien- oder Bekanntenkreis.⁷ Neu hingegen sind die insbesondere in den vergangenen zehn Jahren im Zuge der zunehmenden Digitalisierung von Finanzdienstleistungen entstandenen Online-Plattformen im Sinne virtueller oder elektronischer Handelsplattformen beziehungsweise Märkte im Internet, die auf Kreditvergaben von Verbraucher(n) an Verbraucher ausgerichtet sind.⁸ Diese Plattformen vermitteln dabei zwischen einzelnen potenziellen Kreditnehmern und potenziellen Kreditgebern, mit der Idee, dass eine Gruppe von Verbraucherinnen und Verbrauchern, die jeweils einen kleinen Finanzierungsbeitrag zur Verfügung stellen, den Kredit gewährt.

Eine eindeutige Zuordnung des Begriffs des P2P Lending zur Kreditvergabe von Verbraucher(n) an Verbraucher gibt es nicht.⁹ Häufig wird P2P Lending synonym als Crowdlending bezeichnet.¹⁰ Der Begriff des Crowdlending erscheint jedoch grundsätzlich breiter gefasst und bezeichnet die Kreditvergabe über sogenannte Crowdlending-Plattformen, bei der sowohl Verbraucherinnen und Verbraucher als auch (zunehmend) institutionelle Investoren sowie nicht-finanzielle Organisationen als Kredit-

⁶ Synonym wird häufig auch der Begriff Privatperson verwendet, wobei dabei nicht notwendigerweise auf Privatpersonen gemäß der Kundensystematik der Bundesbank abgestellt wird. Bei letzterer werden zudem wirtschaftlich selbstständige Privatpersonen inklusive Einzelfirmen zwar grundsätzlich den Privatpersonen, für die Kreditnehmerstatistik jedoch dem Unternehmensbereich zugeordnet. Vgl. Deutsche Bundesbank (2015a).

⁷ Vgl. Chafee und Rapp (2012).

⁸ Vgl. Weiß und Meine (2011).

⁹ Die Begriffsproblematik zeigt sich auch darin, dass der in diesem Kontext häufig anzutreffende Begriff des Privatkredits nicht eindeutig definiert ist, sondern einerseits für Kredite an Verbraucher und andererseits für Kredite zwischen Verbrauchern verwendet wird.

¹⁰ Vgl. Kirby und Worner (2014).

geber auftreten und sowohl Verbraucherinnen und Verbraucher – zu privaten Zwecken sowie für selbstständige Tätigkeit – als auch Unternehmen als Kreditnehmer agieren.¹¹ Fleming und Sorenson (2016) deuten darauf hin, dass die auf Crowdlending-Plattformen zur Verfügung gestellten Finanzmittel häufig gerade nicht durch größere Gruppen von Investoren bereitgestellt werden: „However, these platforms increasingly do not involve crowds.“ Zum Teil vermitteln Plattformen auch traditionelle Bankkredite.¹² In engerer Eingrenzung wird zum Teil der Begriff des Person-to-Person Lending verwendet, und zwar im Sinne einer Kreditvergabe von Verbraucher(n) an Verbraucher – typischerweise zu privaten, d.h. nicht unternehmerischen, Zwecken.¹³ Eine solche enge Auffassung erscheint zunächst der beschriebenen Grundidee des P2P Lending sehr nahe zu kommen, insbesondere hinsichtlich des Verwendungszwecks, jedoch erscheint die Einschränkung der Kreditgeber auf Verbraucherinnen und Verbraucher problematisch, da für die Kreditnehmer nicht notwendigerweise erkennbar ist, ob der Kredit tatsächlich ausschließlich von Privatpersonen oder auch von institutionellen Kreditgebern bereitgestellt wurde.

Im Sinne der Betrachtung in der vorliegenden Studie soll P2P Lending als Teilmenge des Crowdlending verstanden werden, und zwar als Vergabe von Krediten durch vornehmlich – aber nicht notwendigerweise ausschließlich – Verbraucherinnen und Verbraucher an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten, das heißt nicht unternehmerischen, Zwecken unter Nutzung von P2P Lending-Plattformen.¹⁴

Durch den Einbezug einer P2P Lending-Plattform lassen sich vier Abschnitte unterscheiden:¹⁵ (1) die Kreditvermittlung i.e.S. in der Vorvertragsphase des Kredits, (2) die Kreditgewährung und -aufnahme im Sinne des eigentlichen Abschlusses des Kreditvertrags, (3) die Laufzeit des Kredits (Vertragsphase) inklusive der Zins- und Tilgungszahlungen und (4) die Phase nach Vertragsende beziehungsweise Vertragsabbruch zum Beispiel aufgrund von Zahlungsstörungen.¹⁶

- *Kreditvermittlung*: Die Kreditsuchenden treten mit ihrem Kreditwunsch an die Plattform heran. Seitens der Plattformen bestehen unterschiedliche Mindestanforderungen hinsichtlich der von den potenziellen Kreditnehmern bereit-

¹¹ Vereinzelt wird auch zwischen Krediten von Verbrauchern an Verbraucher (P2P Consumer Lending) und Krediten von Verbrauchern an Unternehmen (P2P Business Lending) unterschieden; vgl. zum Beispiel Wardrop et al. (2015).

¹² Zum Beispiel die Plattform Smava; vgl. FÜR-GRÜNDER.DE (2015).

¹³ Vgl. Kirby und Worner (2014).

¹⁴ Wird in den Ausführungen synonym der Begriff der Crowdlending-Plattform(en) genutzt, erfolgt dies vor dem Hintergrund, dass die Plattformen nicht notwendigerweise auf die Vergabe von Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten Zwecken beschränkt sind, sondern zum Beispiel auch Kredite zu unternehmerischen Zwecken, wie zum Beispiel selbstständige Tätigkeit, vermitteln.

¹⁵ Nicht zu den P2P Lending-Plattformen sollen solche Internetseiten gezählt werden, die lediglich Informationen zu Kreditangeboten zur Verfügung stellen und gegebenenfalls vergleichen.

¹⁶ Zur grundlegenden Einteilung vgl. zum Beispiel Oehler und Unser (2002). Der eigentliche Vertragsabschluss wird dabei nicht notwendigerweise als separater Abschnitt, sondern als Übergang von der Vorvertragsphase zur Vertragsphase betrachtet. Zur grundlegenden Beschreibung vgl. auch die Internetseiten der P2P Lending-Plattformen sowie Kirby und Worner (2014).

zustellenden Informationen. Die Plattformen oder involvierte Kreditinstitute führen zumeist eigene Prüfung der Bonität der Kreditsuchenden durch. Hierzu nutzen sie Daten Dritter, zum Beispiel der SCHUFA, und von den (potenziellen) Kreditnehmern selbst zur Verfügung gestellte – und von den Plattformen teilweise überprüfte – Informationen. Nutzen Kreditnehmer die Plattform mehrfach, werden zudem Information bezüglich früherer Kredite genutzt. Entweder können die Kreditsuchenden den gewünschten Zinssatz nennen oder dieser wird auf Grundlage der Bonitätsprüfung durch die Plattform festgelegt. Typischerweise wird nach der Vorprüfung nur ein kleiner Teil der Kreditanfragen zugelassen, die dann einer größeren Gruppe potenzieller Kapitalgeber – zumindest denen, die als solche auf der Plattform angemeldet sind – bekannt gemacht werden. Ein von den Plattformen bereitgestellter Auktionsmechanismus wird anschließend genutzt, bei dem potenzielle Kreditgeber ihr Interesse an der Kreditvergabe inklusive des Betrags, den sie bereit sind, zur Verfügung zu stellen, angeben können. Kommen nicht ausreichend Mittel zusammen, wird der Prozess abgebrochen und der Kredit kommt nicht zustande.¹⁷ Die Plattformen richten ihre Kommunikation im Internet und dabei unter Nutzung sozialer Netzwerke sowohl an Kreditsuchende, um sie auf die Plattformen und die Möglichkeit der Kreditaufnahme aufmerksam zu machen, als auch an potenzielle Kreditgeber, um sie auf die Anlagemöglichkeit hinzuweisen und ihnen Informationen zu bestimmten Kreditanfragen bereitzustellen. Beworben werden P2P Lending-Angebote beispielsweise mit „So leiht man Geld heute“¹⁸ und „Schon 74.764 erfüllte Kredite“¹⁹ oder „Der neue Horizont für Ihre Finanzen“ und „Unser Kreditmarktplatz: die smarte neue Möglichkeit, in Europa Geld aufzunehmen oder zu investieren – mit attraktiven Zinsen für Kreditnehmer und der Chance auf attraktive monatliche Renditen für Investoren.“²⁰

- Kreditgewährung: Kommt der beantragte Kreditbetrag zu den angebotenen Konditionen durch entsprechende Zusagen potenzieller Kreditgeber zusammen, erfolgt die eigentliche Vergabe des Kredits. In Deutschland erfolgt die Kreditvergabe dabei typischerweise nicht durch die Plattform selbst, sondern durch ein Kreditinstitut, welches mit der Plattform zusammenarbeitet.²¹ Teilforderungen des Rückzahlungsanspruchs werden an die Kreditgeber veräußert,

¹⁷ Abweichend von diesem sogenannten „All-or-Nothing“-Modell besteht auch die Möglichkeit, dass eine geringere Kreditsumme vereinbart wird, wenn nicht ausreichend Interesse seitens potenzieller Kreditgeber besteht, um den gesamten Betrag bereitzustellen („Keep-it-All“-Modell); vgl. Cumming, Leboeuf und Schwienbacher (2015). Für die Betrachtung in dieser Studie wird die in Deutschland übliche Vorgehensweise mit Abbruch bei unzureichender Gesamtsumme unterstellt.

¹⁸ <https://www.auxmoney.com/>, <https://www.lendico.de/kreditnehmer-erste-schritte-7.html>, jeweils abgerufen am 28.03.2016.

¹⁹ <https://www.auxmoney.com/>, abgerufen am 31.03.2016.

²⁰ <https://de.crosslend.com/>, abgerufen am 21.02.2016.

²¹ Das bedeutet, dass die eigentliche Vermittlung des Kredits eine Vermittlung zwischen einem Darlehensnehmer und einem Kreditinstitut darstellt. Parallel dazu erfolgt die Vermittlung zwischen dem Kreditinstitut und den Kreditgebern. Durch die Kombination dieser beiden Teilelemente entsteht in der ex-post Betrachtung, das heißt nach Weiterveräußerung der Forderungen an die letztendlichen Kreditgeber, eine Vermittlung zwischen den Kreditnehmern und der Gruppe von Kreditgebern.

die sich zuvor bereit erklärt haben, einen Betrag zur Verfügung zu stellen. Das Angebot erfolgt direkt über die Plattform oder einen weiteren Intermediär. Dabei werden insbesondere zwei Vorgehensweisen angewendet: (1) Das Kreditinstitut verkauft den Rückzahlungsanspruch in Teilforderungen an Anleger durch Forderungskaufverträge; (2) Das Kreditinstitut tritt den Rückzahlungsanspruch vollständig an einen Intermediär ab, der zu 100 Prozent im Eigentum der Plattform steht.²² Die Plattform begibt dann eine verbrieft Forderung (note) an die einzelnen Kreditgeber entsprechend dem Wert des Anteils des Kreditgebers am Kredit. Das Ausfallrisiko geht damit vom Kreditinstitut an den Kreditgeber über.²³

- Vertragsphase: Die Plattformen führen zum Teil die administrative Handhabung der Tilgungs- und Zinszahlungen durch und bieten den Kreditgebern auch die Möglichkeit des Weiterverkaufs ihrer Forderungen; ein Sekundärmarkt für die Weiterveräußerung der Forderungen besteht jedoch zumeist nicht beziehungsweise nicht mit ausreichender Liquidität.
- Vertragsende/Abbruch: Im Falle von Vertragsstörungen erfolgen zumeist Mahnungen durch die Plattform oder es werden Möglichkeiten geboten, um wieder zur störungsfreien Bedienung des Kredits zurückzuführen, zum Beispiel durch Zahlungsaufschub. Zudem arbeiten Plattformen mit Inkassounternehmen zusammen, um ausgefallene Kredite abzuwickeln.

Sowohl Kreditgeber als auch Kreditnehmer zahlen Gebühren an die Plattform. Kreditnehmer zahlen eine Vermittlungsprovision (pauschal oder als Anteil der Kreditsumme), gegebenenfalls entsprechend ihrer Bonität, zudem Verwaltungs- und gegebenenfalls Verzugsgebühren. Kreditgeber müssen gegebenenfalls ebenfalls eine Verwaltungsgebühr zahlen und eine zusätzliche Vergütung für die Nutzung weiterer (automatisierter) Dienstleistungen der Plattform und für den eventuell möglichen Weiterverkauf ihrer Forderungen.²⁴ Kaum Informationen gibt es jedoch darüber, inwieweit in der augenblicklichen Ausgestaltung das Geschäftsmodell der Plattformen selbst wirtschaftlich erfolgreich ist beziehungsweise sein kann.

In der Gesamtbetrachtung der Kreditvermittlung und -vergabe im Kontext des P2P Lending (unter Berücksichtigung von Plattform und einbezogenem Kreditinstitut) las-

²² Vgl. BaFin (2015).

²³ Vgl. Kirby und Worner (2014), die dieses Vorgehen mit Bezug auf die verbrieft Forderung (note) als *Notary Model* bezeichnen. Davon abweichend beschreiben sie zudem zwei weitere Vorgehen:

- Client segregated account model: Die Finanzmittel gehen über ein von der Bilanz der Plattform getrenntes Konto. Im Falle eines Ausfalls der Plattform hat diese beziehungsweise haben deren Gläubiger keinen Zugriff auf dieses Konto, das heißt die vertraglichen Verpflichtungen zwischen Kreditgeber und -nehmer bleiben auch bei Ausfall der Plattform bestehen. Das getrennt geführte Konto wird abweichend gegebenenfalls als Treuhandfonds geführt.
- Guaranteed return model: Die Plattform selbst agiert als Kreditgeber, die direkt in die Plattform investieren und eine feste Verzinsung von der Plattform erhalten.

²⁴ Vgl. Kirby und Worner (2014).

sen sich die im Sinne der Finanzintermediation charakteristischen Transformationsleistungen – je nach konkreter Ausgestaltung – teilweise wiederfinden.²⁵

- Losgrößentransformation ist dahingehend erkennbar, dass für eine bestimmte Kreditsumme eine größere Anzahl von Kreditgebern mit jeweils kleineren Beträgen vermittelt wird.
- Fristentransformation steht weniger im Fokus, da es sich typischerweise um vorab definierte Kreditlaufzeiten handelt und grundsätzlich dieselbe Laufzeit für Kreditnehmer und -geber zutrifft. Für Kreditgeber ist jedoch möglich, zum Beispiel durch von den Plattformen angebotene Möglichkeiten zum Weiterverkauf der Forderungen und zur Portfoliobildung eine Aufteilung von Anlagebeträgen auf Kredite unterschiedlicher Laufzeiten zu erreichen.
- Risikotransformation, wie sie beispielsweise durch das Kreditrisikomanagement von Kreditinstituten ermöglicht wird, erfolgt im Kontext des P2P Lending typischerweise nicht. P2P Lending-Plattformen bieten jedoch zum Teil die Möglichkeit, durch Vergabe mehrerer kleinerer Kredit beziehungsweise Anteile an Krediten Diversifikationsvorteile zu nutzen (Portfoliobildung).
- Informationsbedarfstransformation findet nur sehr eingeschränkt statt. Zwar werden Informationen zu potenziellen Kreditnehmern, inklusive Kreditwürdigkeitsprüfung, zur Verfügung gestellt, jedoch müssen potenzielle Kreditgeber typischerweise diese Informationen selbst verarbeiten und nicht nur Informationen über die Plattformen selbst.

Da die Intermediationsleistungen zum Teil in deutlich geringerem Umfang als bei typischem Kredit- und Einlagengeschäft von Kreditinstituten stattfinden, lässt sich somit eine teilweise Disintermediation bei Nutzung des P2P Lending feststellen.²⁶

Im Rahmen der vorliegenden Studie wird P2P Lending als Vergabe von Krediten durch vornehmlich – aber nicht notwendigerweise ausschließlich – Verbraucherinnen und Verbraucher an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten, das heißt nicht unternehmerischen, Zwecken unter Nutzung von P2P Lending-Plattformen verstanden.

2.2 Marktentwicklung und rechtliche Rahmenbedingungen

Anbieter und Marktentwicklung

Für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer stehen in Deutschland Auxmoney²⁷, Crosslend²⁸, Lendico²⁹ und Smava³⁰ als P2P Lending-Plattformen zur

²⁵ Vgl. zum Beispiel Weiß und Meine (2011); Moeninghoff und Wieandt (2013). Zu grundlegenden Ausführungen zu den Transformationsleistungen vgl. Bitz (1993); Oehler (2005).

²⁶ Zur Disintermediation vgl. auch Berger und Gleisner (2009).

²⁷ www.auxmoney.com

²⁸ de.crosslend.com

Verfügung, wobei Auxmoney den bei weitem größten Marktanteil hat (s.u.). Auxmoney arbeitet mit der Süd-West-Kreditbank Finanzierung GmbH (SWK Bank) für die Kreditvergabe zusammen.³¹ Crosslend nutzt die Bank für Investments und Wertpapiere AG (biw AG) für die Kreditvergabe³², Lendico die Wirecard Bank.³³ Analog dazu nutzt Smava die Fidor Bank AG.³⁴ Auxmoney und Smava erscheinen ähnlich in Anspruch, Aufbau und Kostenstruktur, sind jedoch nicht auf die Vergabe von Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten Zwecken beschränkt, sondern fokussieren auf Freiberufler und Selbständige als Kreditnehmer, wobei Smava umfangreichere Anforderungen hinsichtlich der von den potenziellen Kreditnehmern zur Verfügung zu stellenden Informationen hat, bevor der Kreditwunsch präsentiert werden kann. Eine Vermittlungsprovision ist nur zu zahlen, wenn ein Kredit zustande kommt (zum Beispiel 2,95% der Kreditsumme bei Auxmoney). Zusätzliche Kosten entstehen für Kreditnehmer für Kontoauszüge für das Bankkonto und gegebenenfalls weitere Service-Gebühren. Bei Zahlungsausfall des Kreditnehmers wird nach mehrfacher Mahnung ein Inkassounternehmen einbezogen.³⁵

Für Verbraucherinnen und Verbraucher umfasst das Angebot der Kreditaufnahme über P2P Lending-Plattformen vornehmlich das Marktsegment mittelfristiger Kredite mit Laufzeiten von 1 bis 5 Jahren. Für Kreditlaufzeiten von weniger als 6 Monaten oder mehr als 12 Jahren besteht kein Angebot. Hinsichtlich der Kreditbeträge erstreckt sich das Angebot schwerpunktmäßig auf den vierstelligen und unteren fünfstelligen Eurobereich. Auxmoney bietet Kreditlaufzeiten zwischen 12 und 60 Monaten und Kreditbeträge zwischen 1.000 und 25.000 Euro an.³⁶ Crosslend und Lendico bieten Laufzeiten zwischen 6 und 60 Monaten und Beträge von 1.500 beziehungsweise 1.000 bis 30.000 Euro.³⁷ Bei durch Smava vermittelten Krediten liegen die Laufzeiten zwischen 12 und 144 Monaten und die Beträge zwischen 1.000 und 120.000 Euro,³⁸ wobei Smava sowohl Kredite von Privatpersonen als auch Verbraucherkredite von Geschäftsbanken vermittelt.³⁹

Daten, die sich explizit auf das Volumen des P2P Lending an Verbraucherinnen und Verbraucher zu privaten Zwecken beziehen, liegen bislang kaum vor. Vielmehr handelt es sich zumeist um Daten zum breiter gefassten Konzept des Crowdlending. Das German Crowdfunding Network berichtet diesbezüglich ein Volumen von insge-

²⁹ www.lendico.de

³⁰ www.smava.de

³¹ Vgl. www.auxmoney.com/infos/partner, abgerufen am 10.02.2016.

³² Vgl. <https://de.crosslend.com/kreditnehmer/>, abgerufen am 28.03.2016

³³ Vgl. <https://www.lendico.de/datenschutzerklaerung-32.html>, abgerufen am 28.03.2016.

³⁴ Vgl. https://www.smava.de/Downloads/smava_Datenschutzerklaerung_022014.pdf, abgerufen am 28.03.2016.

³⁵ Vgl. <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-4540426/>, abgerufen am 15.02.2016.

³⁶ Vgl. <https://www.auxmoney.com>, abgerufen am 10.02.2016.

³⁷ Vgl. <https://de.crosslend.com/kreditnehmer/> und <https://www.lendico.de/>, jeweils abgerufen am 28.03.2016.

³⁸ Vgl. <https://www.smava.de>, abgerufen am 10.02.2016.

³⁹ Vgl. <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-4540426/>, abgerufen am 15.02.2016.

samt 86 Millionen Euro für das Jahr 2014. Den bei weitem größten Marktanteil unter den Plattformen für Crowdlending hat dabei auxmoney mit 76,0%.⁴⁰ Wardrop et al. (2015) beziffern das Volumen des Crowdlending an Verbraucher im Rahmen des P2P Consumer Lending für 2014 auf ein Volumen von 80,4 Millionen Euro (2013: 36,4 Millionen Euro; 2012: 20,0 Millionen Euro) sowie auf 6,1 Millionen Euro für Kredite für unternehmerische Aktivitäten im Rahmen des P2P Business Lending im Jahr 2014, nachdem diese Form in den Jahren 2013 und 2012 vom Volumen her praktisch noch nicht existent war. Für Europa ohne UK schätzen sie das Volumen des Peer-to-Peer Consumer Lending im Jahr 2014 auf etwa 275 Millionen Euro mit einem Wachstum im Zeitraum von 2012 bis 2014 von 113%.⁴¹ Kirby und Worner (2014) gehen über den Zeitraum seit Einführung des Crowdlending bis Mitte 2013 für die Plattformen Auxmoney und Smava von einem kumulierten Crowdlending-Volumen von etwa 80 Millionen USD aus. Für den Zeitraum 2013 bis 2014 identifizieren Crowdsurfer/EY (2015) für Deutschland insgesamt 13 Crowdlending-Plattformen.

Vergleicht man das berichtete Volumen mit dem Volumen kurzfristiger (bis 1 Jahr) und mittelfristiger (1 bis 5 Jahre) Kredite an wirtschaftlich unselbständige und sonstige Privatpersonen von 107 Milliarden Euro (kurzfristig: 34,2 Milliarden Euro; mittelfristig 72,8 Milliarden Euro) und dem Volumen kurz- und mittelfristiger Kredite an wirtschaftlich selbständige Privatpersonen von etwa 58,6 Milliarden Euro (kurzfristig: 26,6 Milliarden Euro; mittelfristig 32 Milliarden Euro),⁴² fällt auf, dass das P2P Lending-Volumen bislang noch sehr gering ist. Kazanins (2015) vergleicht für Deutschland das P2P Lending-Volumen von 80,4 Millionen Euro im Jahr 2014 mit einem Volumen von 216 Milliarden Euro bezogen auf „consumer credit, revolving credit, overdraft and credit card loans“ und ermittelt damit, dass P2P Lending lediglich 0,04% im Vergleich zu diesem Betrag ausmacht.⁴³

Das momentane Volumen der Kreditvermittlung über P2P Lending-Plattformen in Deutschland erscheint im Vergleich zum Gesamtvolumen von Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher noch sehr gering. Trotz deutlicher Wachstumsraten wird sich selbst bei fortgesetztem Wachstum an dieser Einschätzung auch in den kommenden Jahren voraussichtlich nichts grundlegend ändern.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Im Sinne der Entscheidung über eine Kreditaufnahme und der Auswirkungen auf die eigentliche Kreditlaufzeit ist für Verbraucherinnen und Verbraucher zunächst von Interesse, inwieweit die Kreditvermittlung und -vergabe unter Nutzung der P2P Lending-Plattformen einer entsprechenden Erlaubnispflicht und Aufsicht unterliegt, um

⁴⁰ Vgl. <http://www.germancrowdfunding.net/daten/>, abgerufen am 15.02.2016.

⁴¹ Vgl. Wardrop et al. (2015).

⁴² Alle Werte im Dezember 2014; vgl. Deutsche Bundesbank (2015b).

⁴³ Vgl. Kazanins (2015).

hieraus beispielsweise Rückschlüsse auf die Qualität der Plattform zu ziehen. Zudem sind die Informationspflichten der Plattformen und eventuell einbezogenen Institutionen gegenüber den Verbraucherinnen und Verbrauchern zu erörtern, da diese Informationspflichten die Möglichkeit der Einschätzung und des Vergleichs von Alternativen der Kreditaufnahme beeinflussen. Im Kontext der Einschätzung der eigenen finanziellen Situation und zum Schutz vor Überschuldung ist ebenfalls relevant, inwieweit eine Kreditwürdigkeitsprüfung im Rahmen des P2P Lending zu erfolgen hat.

Die Kreditvermittlung über Kreditvermittlungsplattformen und damit der hier betrachteten P2P Lending-Plattformen erfordert zumeist eine Erlaubnis nach § 34c oder § 34f der Gewerbeordnung. Die reine Kreditvermittlung erfordert damit jedoch grundsätzlich noch keine Erlaubnis nach dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) oder nach dem Zahlungsdienststeuergesetz (ZAG) und somit keine Beaufsichtigung durch die BaFin. Bankaufsichtsrechtliche Erlaubnispflichten können jedoch je nach vertraglicher Ausgestaltung der Vermittlung bestehen, und zwar für die Betreiber und die Nutzer der Plattformen, mit daraus folgenden Möglichkeiten der BaFin zu Auskunftersuchen, Prüfungen, Durchsuchungen sowie, gegebenenfalls die Geschäfte einzustellen und abzuwickeln. Erlaubnispflichten für Nutzer als Kreditnehmer bestehen, wenn sie gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, über die Plattform Gelder aufnehmen (Einlagengeschäft).⁴⁴ P2P Lending-Plattformen in Deutschland beziehen aufgrund der rechtlichen Rahmenbedingungen des § 32 KWG typischerweise ein Kreditinstitut in den Kreditvergabeprozess ein (s.o.), welches der Beaufsichtigung durch die BaFin unterliegt.⁴⁵ Für diese Studie wird davon ausgegangen, dass Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer keiner Erlaubnis hinsichtlich des Betriebens des Einlagengeschäfts bedürfen.

Aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer sind zudem insbesondere die rechtlichen Vorgaben hinsichtlich der ihnen zur Verfügung zu stellenden Informationen für Verbraucherdarlehensverträge⁴⁶ von Bedeutung. Die vorvertraglichen Informationspflichten ergeben sich dabei aus § 491a des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) und Art 247 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuche (BGBEG). Dabei ist insbesondere die Verwendung der Europäischen Standardinformation für Verbraucherkredite oder einer entsprechend gleichartigen Darstellung von Bedeutung. Die Vorgaben zum Inhalt der vorvertraglichen Informationen sind dabei insbesondere in Art 247 § 3 Abs. 1 und Art 247 § 4 Abs. 1 BGBEG festgelegt. Zudem ist nach § 491a Abs. 3 BGB „[d]er Darlehensgeber [...] verpflichtet, dem Darlehensnehmer vor Abschluss eines Verbraucherdarlehensvertrags ange-

⁴⁴ Vgl. Müller-Schmale (2014); BaFin (2015); Bafin (2007).

⁴⁵ Das Vorgehen ist in anderen Ländern jedoch nicht notwendigerweise anders ausgestaltet; so nutzen beispielsweise die US-amerikanischen Plattformen Prosper und LendingClub ebenfalls jeweils ein Kreditinstitut, das die Kredite an die Kreditnehmer vergibt und dann an die Plattform verkauft; die Plattformen stellen Anlegern dann Anlageinstrumente zur Verfügung (Notes; z.T. handelbar), deren Rückzahlung von der Bedienung des Kredits abhängt; vgl. Chafee und Rapp (2012).

⁴⁶ Zur Definition von Verbraucherdarlehensverträgen vgl. § 491 BGB sowie die dort festgelegten Ausnahmen.

messene Erläuterungen zu geben, damit der Darlehensnehmer in die Lage versetzt wird, zu beurteilen, ob der Vertrag dem von ihm verfolgten Zweck und seinen Vermögensverhältnissen gerecht wird.“ Im Rahmen der Informationspflichten sind zudem die Regelungen bezüglich der Darlehensvermittlung in Art 247 §§ 13, 13a und b BGBEG zu berücksichtigen, das bedeutet neben Name und Anschrift des Vermittlers Angabe insbesondere der folgenden Informationen: „1. die Höhe einer vom Verbraucher verlangten Vergütung, 2. die Tatsache, ob er für die Vermittlung von einem Dritten ein Entgelt oder sonstige Anreize erhält sowie gegebenenfalls die Höhe, 3. den Umfang seiner Befugnisse, insbesondere, ob er ausschließlich für einen oder mehrere bestimmte Darlehensgeber oder unabhängig tätig wird, und 4. gegebenenfalls weitere vom Verbraucher verlangte Nebenentgelte sowie deren Höhe, soweit diese zum Zeitpunkt der Unterrichtung bekannt ist, andernfalls einen Höchstbetrag.“ (Art 247 § 13 Abs. 2 BGBEG).⁴⁷

Zudem ist gemäß § 505a BGB vom Kreditgeber, das heißt hier vom Kreditinstitut, das die Kredite an Verbraucherinnen und Verbraucher gewährt, die Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kreditnehmers zu prüfen und bei erheblichen Zweifeln daran, dass der Kreditnehmer seinen vertragsmäßigen Verpflichtungen nachkommen wird, die Kreditvergabe zu versagen.⁴⁸ Grundlage für die Kreditwürdigkeitsprüfung können gemäß § 505b BGB Abs. 1 „Auskünfte des Darlehensnehmers und erforderlichenfalls Auskünfte von Stellen sein, die geschäftsmäßig personenbezogene Daten, die zur Bewertung der Kreditwürdigkeit von Verbrauchern genutzt werden dürfen, zum Zweck der Übermittlung erheben, speichern, verändern oder nutzen.“⁴⁹

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf das P2P Lending beziehen sich insbesondere auf die Erlaubnispflicht hinsichtlich der Kreditvermittlung und -vergabe, die den Verbraucherinnen und Verbrauchern zur Verfügung zu stellenden Informationen und die vorzunehmende Kreditwürdigkeitsprüfung. Die rechtlichen Regelungen betreffen dabei jedoch nicht ausschließlich das P2P Lending, sondern auch weitere Formen der Kreditvermittlung und -vergabe insbesondere im Kontext von Verbraucherdarlehen.

2.3 Vergleich mit traditionellen Formen der Kreditvermittlung

Vor dem Hintergrund der rechtlichen Rahmenbedingungen und der darauf aufbauenden Umsetzung durch die P2P Lending-Plattformen und der eingebundenen Kreditinstitute wird deutlich, dass aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer nur wenige Aspekte das P2P Lending grundlegend von (allen) anderen Formen und Prozessen der Kreditvermittlung unterscheiden.⁵⁰ Die zentrale Beson-

⁴⁷ Ergänzend sind bei Immobilier-Verbraucherdarlehen die Informationspflichten nach Art 247 § 13b einzuhalten.

⁴⁸ Bei Immobilier-Verbraucherdarlehen muss es zumindest wahrscheinlich sein, dass der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nachkommen wird.

⁴⁹ Zur entsprechenden Grundlage bei Immobilier-Verbraucherdarlehen vgl. § 505b Abs. 2 BGB.

⁵⁰ Nicht betrachtet werden Kreditverträge, die direkt zwischen Verbrauchern beispielsweise im Familien- oder Bekanntenkreis ohne Nutzung von P2P Lending-Plattformen abgeschlossen werden.

derheit des P2P Lending besteht darin, dass – sofern die Kreditanfrage überhaupt zugelassen wird – die Entscheidung über die Kreditvergabe wesentlich von weiteren Verbraucherinnen und Verbrauchern als potenzielle Kreditgeber abhängt.⁵¹ Besteht keine ausreichende Bereitschaft in der Gruppe Letzterer, die Kreditsumme zu den entsprechenden Konditionen zur Verfügung zu stellen, wird der Kredit vom eingebundenen Kreditinstitut nicht gewährt. Hieraus folgt, dass Verbraucherinnen und Verbraucher als potenzielle Kreditnehmer nicht nur den Informationsbedarf der Plattform und des Kreditinstituts, sondern auch der Gruppe potenzieller Kreditgeber berücksichtigen und entsprechende Informationen bereitstellen müssen, um mit dem Kreditwunsch erfolgreich zu sein.⁵²

Weitere Charakteristika des P2P Lending finden sich teilweise auch bei anderen Formen und Prozessen der Kreditvermittlung und -vergabe. Die Umsetzung im digitalen Kontext mit den daraus entstehenden Vorteilen des schnelleren Informationsaustauschs, der schnelleren Entscheidungsumsetzung und damit tendenziell geringerer Transaktionskosten besteht grundsätzlich auch bei anderen Kreditvermittlungen und/oder -vergaben unter Nutzung des Internet, zum Beispiel bei Direktbanken. In Kombination damit, dass insbesondere Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditgeber beim P2P Lending angesprochen werden, ermöglicht die digitale Umsetzung – auch unter Nutzung sozialer Netzwerke – jedoch grundsätzlich eine größere Reichweite, sofern die Kreditanfragen zugelassen werden.⁵³

Wie bei anderen Kreditvermittlungen über das Internet erfolgt das P2P Lending typischerweise ohne Beratung, sodass den Verbraucherinnen und Verbrauchern als Kreditnehmern stärker als bei Aufsuchen der Filiale einer Bank oder Sparkasse obliegt, die eigene finanzielle Situation inklusive der Risikotragfähigkeit einzustufen.⁵⁴ Andererseits bietet das Internet gegebenenfalls eine größere Anonymität als der Besuch in einer Filiale.⁵⁵

Hinsichtlich der konkreten Ausgestaltung des Kredits in Bezug auf beispielsweise Kredithöhe, Laufzeit und Verwendungszweck sind die Kredite, die über die P2P Lending-Plattformen vermittelt werden, ähnlich zu vielen anderen Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher, zum Beispiel im Sinne von Konsumentenkrediten, Krediten für Wohnungsbau und sonstigen Krediten für beispielsweise Schuldenkon-

⁵¹ Zu berücksichtigen ist jedoch, dass nicht notwendigerweise ausschließlich Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditgeber agieren.

⁵² Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Zusammenführen der Erfahrungen in der Gruppe potenzieller Kreditgeber nicht notwendigerweise zu einer besseren Einschätzung beispielsweise der Bonität des Kreditnehmers führt; vgl. Kirby und Worner (2014).

⁵³ Zu den grundlegenden Unterschieden hinsichtlich der digitalen Umsetzung von Finanzdienstleistungen vgl. Oehler und Reisch (2008).

⁵⁴ Dieser Prozess wird indirekt durch die erforderliche Kreditwürdigkeitsprüfung beim P2P Lending unterstützt, wenngleich eine umfangreichere Information zur Geeignetheit und zu den Portfolioeffekten damit kaum gegeben ist. Zu berücksichtigen ist aber auch, dass Beratung im Kontext von Finanzdienstleistungen nicht notwendigerweise zu einer qualitativ höherwertigen Entscheidung führt; vgl. Oehler (2012b).

⁵⁵ Vgl. Chafee und Rapp (2012).

solidierung oder Ausbildung.⁵⁶ Nicht angeboten wird im Rahmen des P2P Lending eine sehr kurzfristige Kreditaufnahme von je nach Plattform weniger als 6 beziehungsweise 12 Monaten, zudem liegt das Mindestkreditvolumen zumeist bei mindestens 1.000 Euro. Die Laufzeiten liegen maximal bei 5 Jahren und die maximale Kreditsumme liegt meist bei 25.000 oder 30.000 Euro. Damit findet beim P2P Lending keine Vermittlung am unteren und oberen Ende des grundsätzlich denkbaren Spektrums hinsichtlich Laufzeit und Kreditbetrag statt.

Die Kreditvermittlung im Rahmen des P2P Lending erscheint für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer in vielerlei Hinsicht ähnlich zu traditionelleren Formen der Kreditvermittlung. Ein wesentlicher Unterschied des P2P Lending besteht darin, dass die Entscheidung über die Kreditvergabe zentral von weiteren Verbraucherinnen und Verbrauchern als potenzielle Kreditgeber abhängt. Weitere Unterschiede, die teilweise jedoch auch bei anderen Formen der Kreditvermittlung auftreten, beziehen sich vor allem auf den digitalen Kontext.

3 Veränderte Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher

Ausgehend von den grundlegenden Erläuterungen zum P2P Lending sowie vor dem Hintergrund der rechtlichen Rahmenbedingungen lässt sich eine veränderte Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer hinsichtlich der erweiterten Möglichkeiten der Kreditaufnahme, des eigentlichen Kreditvermittlungsprozesses und der sich daraus ergebenden Anforderungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie an die ihnen zur Verfügung zu stellenden Informationen erkennen.

- *Möglichkeiten der Kreditaufnahme:* Die Kreditaufnahme über P2P Lending-Plattformen erweitert das Spektrum der Möglichkeiten der Kreditaufnahme dahingehend, dass sich Kreditsuchende – wenn sie durch die Plattformen zugelassen werden – mit ihrer Kreditanfrage über das Internet und soziale Netzwerke direkt an eine (größere) Gruppe potenzieller privater Kreditgeber wenden können. Zuvor waren die legalen Möglichkeiten für Verbraucherinnen und Verbraucher insbesondere auf die Kreditaufnahme bei einem Kreditinstitut beschränkt und darüber hinaus gegebenenfalls ohne Einbezug von Finanzintermediären bei Freunden und Bekannten. Zum Teil wird P2P Lending auch damit assoziiert, dass Verbraucherinnen und Verbraucher Zugang zur Kreditaufnahme erhalten, den sie beispielsweise aufgrund schlechter Bonität nicht oder nur zu schlechteren Konditionen hätten, wenn sie sich an ein Kreditinstitut wenden.⁵⁷
- *Prozess:* Dadurch, dass der Prozess des P2P Lending weitgehend online und typischerweise ohne Beratung erfolgt, sind Verbraucherinnen und Verbrau-

⁵⁶ Zur Einteilung der Kreditarten vgl. Deutsche Bundesbank (2011).

⁵⁷ Vgl. <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-4540426/>, abgerufen am 15.02.2016.

cher stärker in den Prozess eingebunden, zum Beispiel hinsichtlich der Informationsrecherche und -verarbeitung über Kreditalternativen, aber auch hinsichtlich der Bereitstellung von Informationen zur eigenen Person und zum Verwendungszweck des Kredits. Während sich eine ähnliche Situation auch bei anderen Möglichkeiten der Kreditaufnahme im Internet, zum Beispiel bei Direktbanken, darstellt, erlaubt das P2P Lending zumeist, deutlich stärker individualisierte Informationen bereitzustellen als beispielsweise bei der Kreditaufnahmen bei einem Kreditinstitut. Die Verbraucherinnen und Verbraucher haben daher eine größere Möglichkeit zur Mitwirkung hinsichtlich der Bereitstellung von Informationen über sich selbst und/oder den Verwendungszweck. Dies folgt der Überlegung, dass mehr und individualisierte Informationen Informationsasymmetrien abbauen und ein größeres Vertrauen bei potentiellen Kreditgebern schaffen und dadurch günstigere Kreditkonditionen ermöglichen.

- *Anforderungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher* als Kreditnehmer: Verbraucherinnen und Verbrauchern als Kreditsuchenden obliegt ähnlich wie bei anderen Formen der Kreditvermittlung und -aufnahme im Internet, jedoch stärker als bei Kreditvermittlung und -aufnahme unter Einbezug von Beratung beispielsweise in der Filiale einer Bank oder Sparkasse die Einschätzung der eigenen finanziellen Situation und insbesondere der (finanziellen und mentalen) Risikotragfähigkeit in Bezug auf die (Ausweitung der) eigene(n) Verschuldung und die Gefahr der Überschuldung.⁵⁸ Das schließt die Einschätzung der Auswirkungen der (weiteren) Kreditaufnahme auf die gesamte finanzielle Situation (Portfolioeffekte) ein.⁵⁹ Zwar erfolgt eine Prüfung der Kreditwürdigkeit im Rahmen des P2P Lending⁶⁰ und der Gruppe potenzieller Kreditgeber wird im Sinne des Zusammenführens der Erfahrungen Vieler die Fähigkeit zur Einschätzung des beantragten Kredits zugesprochen, sodass sich bei Ablehnung der Zulassung der Kreditanfrage oder durch entsprechendes Ausbleiben von Kreditgebern oder erforderliche Anpassungen beim Zinssatz für die Kreditnehmer die Einschätzung offenbart, jedoch führt die Erfahrung und die Kommunikation vieler potenzieller Kapitalgeber untereinander nicht notwendigerweise dazu, dass der durch Angebot und Nachfrage zustande kommende Zinssatz die Kreditwürdigkeit der Kreditnehmer widerspiegelt.⁶¹ Aufgrund der geringeren Standardisierung der von den Kreditnehmern bereitzustellenden Informationen müssen diese zudem die für Kreditgeber relevanten Informationen und deren Motivation identifizieren. Sowohl die Einschätzung der eigenen finanziellen Situation als auch die Überlegungen hinsichtlich des eigentlichen Kredits erlangen dann noch größere Bedeutung, wenn die

⁵⁸ Zum Nutzen der Bonitätsprüfung bei der Einschätzung der Gefahr einer Überschuldung vgl. Oehler, Höfer und Wendt (2013).

⁵⁹ Vgl. Oehler (2012b, 2013).

⁶⁰ Suggestiert wird zudem eine geringere Bedeutung der Bonität: „Durch die Bindung und das gegenseitige Interesse von Kreditgeber und Kreditnehmer tritt die Bonität beim P2P-Privatkredit etwas in den Hintergrund, wenngleich sie in keiner Weise vernachlässigt wird.“ <https://www.auxmoney.com>, abgerufen am 15.02.2016.

⁶¹ Vgl. Kirby und Worner (2014).

Kreditsuchenden einen vergleichsweise schlechten SCHUFA-Scorewert, das heißt ein verhältnismäßig hohes Ausfallrisiko, aufweisen und daher bei Kreditinstituten möglicherweise keinen Kredit erhalten würden.⁶² Hierdurch haben die Kreditsuchenden praktisch kaum die Möglichkeit zum Vergleich mit anderen Krediten. Zudem wird das P2P Lending typischerweise mit einem schnelleren Ablauf der Vermittlung bis zur Kreditvergabe assoziiert, was impliziert, weniger Zeit auf den Vergleich von Alternativen und auf das Überdenken der Kreditaufnahme insgesamt zu verwenden.

- *Anforderungen an die Informationen für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer:* Damit Verbraucherinnen und Verbraucher die Einschätzung der eigenen finanziellen Situation inklusive der Auswirkungen der (weiteren) Kreditaufnahme sowie den Vergleich mit alternativen Kreditaufnahmemöglichkeiten vornehmen können, benötigen sie relevante und qualitativ hochwertige Informationen in Bezug auf (1) bestehende Finanzkontrakte, (2) den gesamten Prozess des P2P Lending inklusive der darüber vermittelten Kredite und (3) alternative Möglichkeiten der Kreditaufnahme. Aufbauend auf dem grundlegend erforderlichen Zugang zu sämtlichen relevanten Informationen im Sinne vollständiger Transparenz, müssen die Informationen dabei für Verbraucherinnen und Verbraucher verständlich und zwischen verschiedenen Finanzkontrakten inklusive Krediten vergleichbar sein. Zu berücksichtigen ist dabei, dass Verbraucherinnen und Verbraucher nur eingeschränkte Fähigkeiten hinsichtlich der Menge an wahrnehmbaren und verarbeitbaren Informationen haben, was sich durch Information Overload und Choice Overload bei einer zu großen Menge an Informationen und Entscheidungsalternativen ausdrückt.⁶³

Eine veränderte Rolle der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer beim P2P Lending im Vergleich zu anderen Formen der Kreditvermittlung besteht in Bezug auf die erweiterten Möglichkeiten der Kreditaufnahme, größeren Möglichkeiten der Mitwirkung im Kreditvermittlungsprozesses sowie die Anforderungen an die Verbraucherinnen und Verbraucher selbst und an die ihnen zur Verfügung zu stellenden Informationen.

4 Chancen und Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher

Die folgende Betrachtung der Chancen und Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditsuchende und Kreditnehmer erfolgt mit Fokus auf P2P Lending. Vor dem Hintergrund des oben vorgenommenen Vergleichs zu anderen Formen der Kreditvermittlung und -vergabe ist aber nicht ausgeschlossen, dass sich einzelne Aspekte aufgrund der dargelegten Ähnlichkeiten auch auf andere Formen und Prozesse der Kreditvermittlung und -vergabe übertragen lassen.

⁶² Zum Vorgehen der SCHUFA bei der Bonitätsprüfung sowie der Bedeutung der SCHUFA-Punktwerte (Scores) vgl. Oehler, Höfer und Wendt (2013).

⁶³ Vgl. Oehler (2011). Diese Überlegungen basieren auf der sogenannten begrenzten Rationalität (Bounded Rationality) von Individuen; vgl. Simon (1955, 1956, 1957).

Chancen

Für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditsuchende und Kreditnehmer ergeben sich potenzielle Chancen aus einer Erweiterung des Spektrums an Kreditangeboten, dem vereinfachten, weil digitalen Zugang, eventuell günstigeren Kreditkonditionen und einer potenziell besseren Möglichkeit zur Mitwirkung im Vermittlungsprozess.

- *Spektrum an Kreditangeboten:* Die grundlegende Möglichkeit zur Kreditaufnahme unter Nutzung der P2P Lending-Plattformen stellt eine Erweiterung der Alternativen zur Kreditaufnahme dar und damit der Vergleichsmöglichkeiten für potenzielle Kreditnehmer. Insbesondere dadurch, dass die letztendliche Entscheidung über die Kreditvergabe – sofern der Kreditantrag vorab für die Vermittlung über die Plattform zugelassen wurde – bei Verbraucherinnen und Verbrauchern und damit einer, abgesehen von der Kreditvergabe im Familien- und Bekanntenkreis, weitgehend neuen Gruppe potenzieller Kreditgeber liegt, kann die Erweiterung des Spektrums an Kreditangeboten damit zu mehr Wettbewerb zwischen Kreditgebern führen – auch vor dem Hintergrund der größeren Reichweite der Kreditanfragen durch Nutzung der Kommunikationsmöglichkeiten im Internet.⁶⁴ Dies ermöglicht potenziell günstigere Kreditkonditionen für die Kreditnehmer. Auch kann hierdurch Verbraucherinnen und Verbrauchern überhaupt erst eine Möglichkeit zur Kreditaufnahme entstehen.⁶⁵
- *Digitaler Zugang:* Für Kreditsuchende wird durch die Nutzung von P2P Lending-Plattformen potenziell ein einfacherer Zugang zum Kreditvermittlungs- und Kreditvergabeprozess ermöglicht. Dies liegt an der grundsätzlich ständigen Verfügbarkeit der Plattformen und am tendenziell höheren Grad an Anonymität als bei einer Kreditaufnahme in einer lokalen Filiale einer Bank oder Sparkasse, sodass das Gefühl einer persönlichen Wertung oder einer peinlichen Situation in geringerem Ausmaß besteht und damit die Hemmschwelle, einen Kreditantrag zu stellen, abgebaut wird.⁶⁶ Hinzu kommen die tendenziell schnelleren und umfangreicheren Möglichkeiten zur Informationssammlung und -übermittlung sowie die typischerweise schnelleren Entscheidungsprozesse und damit sowie dem Verzicht auf eine lokale Präsenz (Filiale) auch verbunden die potenziell geringeren Transaktionskosten.⁶⁷
- *Kreditkonditionen:* Aufgrund des bereits beschriebenen größeren Wettbewerbs und der potenziell geringeren Transaktionskosten ergeben sich für Verbrau-

⁶⁴ Vgl. Oehler und Reisch (2008).

⁶⁵ Für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditgeber wird analog dazu das Anlagespektrum um die Anlagemöglichkeit in P2P Kredite, das heißt in private, nicht-unternehmerische Projekte, erweitert; vgl. Müller-Schmale (2014).

⁶⁶ Vgl. Chafee und Rapp (2012).

⁶⁷ Vgl. Oehler und Reisch (2008); Kirby und Worner (2014).

cherinnen und Verbraucher tendenziell günstigere Kreditkonditionen, das heißt vornehmlich geringere Kreditzinssätze, und geringere Kosten der Kreditvermittlung.⁶⁸ Hinweise auf geringere Zinssätze beim P2P Lending als bei einer Kreditaufnahme bei einem Kreditinstitut gibt es für Kreditnehmer mit eher geringer Kreditwürdigkeit.⁶⁹ Günstigere Kreditkonditionen können sich auch im Vergleich zu anderen Kreditformen, wie beispielsweise Dispositionskrediten ergeben, da die Festlegung der Kreditzinssätze im Rahmen des P2P Lending in der Regel bonitätsabhängig erfolgt, während dies beispielsweise bei Dispositionskrediten nicht immer der Fall ist. Die günstigeren Konditionen wären dabei tendenziell eher für Kreditnehmer mit besserer als durchschnittlicher Bonität zu erwarten, wenn unterstellt wird, dass bonitätsunabhängige Zinssätze eine durchschnittliche Bonität widerspiegeln.⁷⁰

- *Mitwirkung*: Aufgrund der Möglichkeit, stärker als bei anderen Formen der Kreditvermittlung zusätzliche und individualisierte Information zum Kreditnehmer sowie zum Verwendungszweck des Kredits zur Verfügung zu stellen, lässt sich die Transparenz im Sinne eines Abbaus von Informationsasymmetrien erhöhen, wodurch die Einschätzung durch die potenziellen Kreditgeber unterstützt wird. Der Abbau des Informationsrisikos der Kreditgeber führt potenziell ebenfalls zu günstigeren Kreditkonditionen für die Kreditnehmer.⁷¹

Systematische und längerfristige empirische Vergleiche zu Kreditkonditionen beim P2P Lending im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Kreditaufnahme oder anderen Kreditformen liegen jedoch bislang nicht vor.

Durch P2P Lending bestehen Chancen für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer in Bezug auf günstigere Kreditkonditionen, das heißt insbesondere geringere Kreditzinssätze, und geringere Transaktionskosten. Zurückzuführen ist dies unter anderem auf gestiegenen Wettbewerb aufgrund der Erweiterung der Alternativen zur Kreditaufnahme und auf den digitalen Zugang.

Risiken

Die im Rahmen des P2P Lending für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer entstehenden Risiken lassen sich zunächst darstellen in Bezug auf (1) die (Fehl-)Einschätzung der eigenen finanziellen Situation inklusive der finanziellen und mentalen Risikotragfähigkeit und (2) die Einschätzung und den Vergleich von Alternativen hinsichtlich der Kreditvermittlung und -aufnahme inklusive unterschiedlicher Kredite und deren Geeignetheit in Bezug auf das bestehende Portfolio.

⁶⁸ Vgl. Kirby und Worner (2014); Freedman und Jin (2008).

⁶⁹ Vgl. <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-4540426/>, abgerufen am 15.02.2016; vgl. auch Berger und Gleisner (2009).

⁷⁰ Vgl. Oehler, Höfer und Wendt (2013).

⁷¹ Vgl. z.B. Klafft, M. (2009).

- *(Fehl-)Einschätzung der eigenen finanziellen Situation:* Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer ergeben sich daraus, dass die Kreditvermittlung über P2P Lending-Plattformen typischerweise ohne Kreditberatung erfolgt und dass ihnen dadurch die Einschätzung der eigenen finanziellen Lage und Risikotragfähigkeit selbst obliegt. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass nicht alle Kreditsuchenden in der Lage sind, diese Einschätzung selbst vorzunehmen, und dies auch gar nicht sein können. Ursächlich können fehlende Kenntnisse und Expertise im finanziellen Kontext sein, aber auch Überoptimismus hinsichtlich des zukünftigen Einkommenszahlungsstroms und/oder fehlende Informationen über die Zusammensetzung des aktuellen Portfolios und der Charakteristika der Portfoliobestandteile (Produktinformationen).⁷² Letzteres Problem kann durch den Vertrauensgutcharakter von Finanzdienstleistungen verstärkt werden, da hierdurch sowohl vor als auch während der Vertragslaufzeit – sowie zum Teil auch danach – keine vollständige Einschätzung der Qualität möglich ist.⁷³ Auch können Fehleinschätzungen der Fähigkeit zum Bedienen eines (zusätzlichen) Kredits die Folge einer Informationsüberlastung sein, da neben der eigenen finanziellen Situation auch der mögliche Kredit und eventuelle Alternativen eingeschätzt werden müssen.⁷⁴ Die Plattformen beziehungsweise die einbezogenen Kreditinstitute unterstützen die Risikoeinschätzung zwar durch eigene Bonitätsprüfungen sowie selbst generierte Informationen aus der Kredithistorie, jedoch liegen Letztere zumeist nur über einen kurzen Zeitraum vor⁷⁵ und die Bonitätsprüfung basiert typischerweise nicht auf der gesamten Portfoliozusammensetzung. Aufgrund der abgesenkten Hemmschwelle hinsichtlich des Zugangs bestehen für potenzielle Kreditnehmer zudem Risiken dahingehend, dass sie ihren Kreditbedarf als zu hoch einschätzen.⁷⁶
- *Einschätzung und Vergleich von Alternativen und deren Geeignetheit:* Zur Einschätzung der Möglichkeit der Kreditaufnahme über P2P Lending-Plattformen und für einen Vergleich mit alternativen Formen der Kreditvermittlung und -aufnahme benötigen Verbraucherinnen und Verbraucher neben einer Einschätzung der eigenen finanziellen Situation relevante und qualitativ hochwertige Informationen in Bezug auf den gesamten Prozess des P2P Lending inklusive der darüber vermittelten Kredite und alternative Möglichkeiten der Kreditvermittlung und -aufnahme. Für Verbraucherinnen und Verbraucher bestehen dahingehend Risiken, dass nicht sämtliche relevanten Informationen vorliegen und/oder die vorliegenden Informationen nicht in ausreichendem

⁷² Vgl. Oehler und Reisch (2008); Oehler (2011); Oehler (2012a); vgl. auch Freedman und Jin (2008). Eine grundsätzlich ähnliche Situation stellt sich dabei auch für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditgeber dar.

⁷³ Vgl. z.B. Oehler (2004).

⁷⁴ Vgl. Oehler (2011).

⁷⁵ Vgl. auch Freedman und Jin (2008).

⁷⁶ Vgl. Chafee und Rapp (2012). Zum Teil wird von den Plattformen auch suggeriert, dass Bonität weniger relevant ist und die Möglichkeit der Kreditaufnahme auch für Verbraucher mit schlechter Bonität besteht (s.o.).

Maße verständlich und vergleichbar sind. Zu berücksichtigen ist dabei wiederum, dass Verbraucherinnen und Verbraucher typischerweise nicht Experten in Finanzfragen sind und zudem durch die aus den Verhaltenswissenschaft bekannten Phänomene im Informations- und Entscheidungsverhalten gekennzeichnet sind, zum Beispiel begrenzte Rationalität, Über-(Optimismus), Informations- und Entscheidungsüberlastung (s.o.). Zudem besteht das Risiko einer unzureichenden Einschätzung der Geeignetheit der Kreditaufnahme im Kontext des P2P Lending in der Gesamtbetrachtung der eigenen finanziellen Situation aufgrund fehlender Informationen zur Geeignetheit. Grundsätzlich erscheint eine entsprechende Kreditaufnahme nur dann geeignet, wenn bereits eine grundlegende Absicherung existenzieller Risiken und eine ausreichende Liquiditätsreserve vorhanden sind sowie die Einkommenssicherung und Vorsorge entsprechend aufgestellt sind.⁷⁷ Die in § 491a Abs. 3 BGB festgelegte Informationspflicht⁷⁸ erscheint dabei noch zu wenig konkret, insbesondere in Hinblick auf den Portfoliokontext.

Folge der beschriebenen Aspekte ist zum einen die Gefahr einer Steigerung des eigenen Liquiditätsrisikos sowie des Überschuldungsrisikos durch eine Kreditaufnahme über P2P Lending-Plattformen, die bei korrekter Einschätzung der eigenen finanziellen Situation und der Geeignetheit des Kredits nicht erfolgt wäre.

Des Weiteren bestehen Risiken in Bezug auf die *Qualität der Plattformen und Datensicherheitsrisiken*:⁷⁹

- Da P2P Lending-Plattformen als reine Vermittler im Sinne des Kreditwesengesetzes erlaubnisfrei sind und in diesen Fällen auch nicht der Aufsicht durch die BaFin unterliegen, besteht für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer ein entsprechendes Risiko hinsichtlich der Qualität der Plattformen.⁸⁰ Relevant ist dabei insbesondere das Risiko eines zeitweisen oder vollständigen Ausfalls der Plattform, entweder aus ökonomischen oder aus technischen Gründen. Für Kreditnehmer kann dies zu Problemen hinsichtlich der beabsichtigten Zins- und Tilgungszahlungen führen. So können die von der Plattform angebotenen Dienstleistungen, zum Beispiel die Abwicklung der Zins- und Tilgungszahlungen, nicht mehr erbracht werden. Von Bedeutung ist im Fall des Ausfalls der Plattform auch, inwieweit Informationen über vermittel-

⁷⁷ Zur grundlegenden Betrachtung dieser Komponenten im Rahmen einer Staffelung aus Basis- und Zusatzportfolio und erst dann der Berücksichtigung weiterer Komponenten im Rahmen eines Spekulationsportfolios vgl. Oehler (2012b).

⁷⁸ „Der Darlehensgeber ist verpflichtet, dem Darlehensnehmer vor Abschluss eines Verbraucherdarlehensvertrags angemessene Erläuterungen zu geben, damit der Darlehensnehmer in die Lage versetzt wird, zu beurteilen, ob der Vertrag dem von ihm verfolgten Zweck und seinen Vermögensverhältnissen gerecht wird.“ § 491a Abs. 3 BGB.

⁷⁹ Diesbezüglich ist davon auszugehen, dass Qualitätsrisiken hinsichtlich der Plattformen und Datensicherheitsrisiken in sehr ähnlicher Weise auch aus Sicht der Kreditgeber bestehen.

⁸⁰ Dies bedeutet jedoch nicht, dass eine entsprechende bankaufsichtsrechtliche Berücksichtigung das Qualitätsrisiko hinsichtlich der Plattformen komplett eliminieren würde. Es ist jedoch davon auszugehen, dass dieses Risiko aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher dann geringer wäre.

te Kontrakte und Kontraktparteien weiterhin zur Verfügung stehen. Zudem fehlen zumeist Daten von Plattformen, die mittlerweile ihren Geschäftsbetrieb eingestellt haben.⁸¹ Hinsichtlich der Nutzung der P2P Lending-Plattformen und, damit meist verbunden, der sozialen Netzwerke ist auch vor dem Hintergrund unterschiedlicher Zugangskanäle, zum Beispiel unter Nutzung mobiler Endgeräte wie Smartphones oder Tablet-PCs, für Verbraucherinnen und Verbraucher zumeist nicht ersichtlich, inwieweit ausreichende Maßnahmen bezüglich der Datensicherheit ergriffen wurden oder welche Maßnahmen die Verbraucherinnen und Verbraucher ergreifen müssen, zum Beispiel zur Abwehr von Cyber-Angriffen und gegebenenfalls daraus folgendem Identitätsdiebstahl.⁸²

P2P Lending ist für Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditnehmer insbesondere mit Risiken hinsichtlich der Einschätzung der eigenen finanziellen Situation, der Geeignetheit möglicher Kredite, der Qualität der Plattformen und der Datensicherheit verbunden. Ursächlich sind potenziell unzureichende Informationen über im Portfolio befindliche Finanzprodukte, mögliche Kredite und die Plattformen, aber auch beispielsweise die begrenzte Rationalität im menschlichen Entscheidungsverhalten. Folge kann unter anderem ein gestiegenes Überschuldungsrisiko sein. Die grundsätzlichen Risiken sind jedoch ähnlich zu denen bei anderen Kreditvermittlungsprozessen, insbesondere im digitalen Kontext.

Gesamtbetrachtung der Chancen und Risiken

Möglichen Chancen für Verbraucherinnen und Verbraucher aus der Erweiterung des Spektrums an Kreditangeboten und eines damit größeren Wettbewerbs steht insbesondere das Risiko unzureichender Informationen in Bezug auf die Einschätzung und den Vergleich der Alternativen und deren Geeignetheit gegenüber. Solange für Verbraucherinnen und Verbraucher nicht sämtliche relevanten Informationen über den Prozess der Kreditvermittlung und -vergabe und über die Kreditangebote in einfacher und verständlicher Weise zur Verfügung stehen, ist für sie kaum möglich, die Angebote zu vergleichen, deren Geeignetheit im Kontext der eigenen finanziellen Situation zu erkennen und von den Chancen zu profitieren.

Chancen, die sich aus dem einfacheren Zugang im digitalen Umfeld und der besseren Möglichkeit zur Mitwirkung im Kreditvermittlungsprozess sowie den daraus folgenden potenziell günstigeren Kreditkonditionen und Transaktionskosten ergeben, steht insbesondere die Gefahr gegenüber, dass Verbraucherinnen und Verbraucher die eigene finanzielle Situation inklusive der finanziellen und mentalen Risikotragfähigkeit falsch einschätzen. Aus der Gefahr der Fehleinschätzung der eigenen Bonität und auch der Überschätzung des Kreditbedarfs entsteht daher ein gestiegenes

⁸¹ Vgl. Kirby und Worner (2014).

⁸² Zu Sicherheit und Datenschutz bei Finanzdienstleistungen im digitalen Kontext vgl. Oehler (2016).

Liquiditäts- und Überschuldungsrisiko. Auch sind Datensicherheitsrisiken zu berücksichtigen.

Zusammengefasst bestehen zwar Chancen für Verbraucherinnen und Verbraucher, von einer Kreditaufnahme im Rahmen des P2P Lending zu profitieren, jedoch stehen diesen Chancen erhebliche Risiken gegenüber, sodass P2P Lending momentan nicht vorteilhaft gegenüber anderen Möglichkeiten der Kreditaufnahme erscheint.

5 Handlungsempfehlungen und Regulierungsbedarf

Aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher als Kreditsuchende und Kreditnehmer sind insbesondere *verständliche und vergleichbare Informationen* zu unterschiedlichen Kreditangeboten von Bedeutung. Das heißt, dass Verbraucherinnen und Verbrauchern die wesentlichen Informationen zu P2P Krediten genauso wie zu über andere Wege der Kreditvermittlung verfügbaren Kredite rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden müssen, damit sie die Informationen in ihrem Entscheidungsprozess nutzen können. Grundlage einer seriösen Kreditvermittlung und -vergabe sollte auch eine entsprechende *Aufsicht* sein, die mit entsprechend wirksamen Befugnissen ausgestattet ist, um gegen unseriöse Praktiken vorgehen zu können.

Im Sinne der Ermöglichung einer *Gesamteinschätzung der eigenen finanziellen Situation* und der Auswirkung der Kreditaufnahme über P2P Lending-Plattformen im Portfolio aller Finanzkontrakte erscheint zudem sinnvoll, dass Verbraucherinnen und Verbrauchern Informationen zur Verfügung stehen, die über alle Finanzkontrakte, unabhängig davon, ob es sich um Möglichkeiten der Geldanlage oder Kreditaufnahme handelt, grundsätzlich vergleichbar sind. Da die Kreditvermittlung und -vergabe beim P2P Lending typischerweise ohne Beratung abläuft und es daher Verbraucherinnen und Verbrauchern als Kreditnehmern weitgehend selbst obliegt, die eigene finanzielle Situation und die Geeignetheit der P2P Kredite einzuschätzen, kann zudem eine Bonitätsprüfung durch die P2P Lending-Plattformen beziehungsweise durch die zur Kreditvergabe genutzten Kreditinstitute diese Einschätzung unterstützen. Ergänzend wäre jedoch ein Hinweis darauf, in welchen Fällen die Kreditaufnahme nicht geeignet ist, wünschenswert. Dies bezieht sich insbesondere auf Situationen, in denen Verbraucherinnen und Verbraucher in ihrem Portfolio über keine ausreichende grundlegende Absicherung finanzieller Risiken und Liquiditätsreserve verfügen und hinsichtlich der Einkommenssicherung und Vorsorge noch nicht ausreichend aufgestellt sind.

Die momentane rechtliche Situation in Deutschland ist aus Sicht der Kreditsuchenden und Kreditnehmer im Rahmen des P2P Lending daher zunächst grundsätzlich zu begrüßen, da sie keine grundlegenden Ausnahmen in Bezug auf das P2P Lending im Vergleich zu anderen Formen der Kreditvermittlung und -vergabe vorsieht. So besteht eine Erlaubnispflicht hinsichtlich der Kreditvermittlung (Gewerbeordnung) und der Kreditvergabe (Kreditwesengesetz) und die Anforderungen an die Informa-

tionen für Kreditnehmer sind entsprechend denen für andere Verbraucherdarlehen. Zudem besteht ebenfalls eine Verpflichtung der Kreditgeber zur Kreditwürdigkeitsprüfung. Handlungsbedarf ausschließlich in Bezug auf das P2P Lending erscheint dahingehend somit nicht zu bestehen. Auch vor dem Hintergrund des momentan noch geringen Volumens des P2P Lending im Vergleich zu anderen Krediten an Verbraucherinnen und Verbraucher erscheint vielmehr sinnvoll, die Marktentwicklung und die Kreditvermittlungs- und Kreditvergabepraxis beim P2P Lending zu beobachten und auf eventuelle nachteilige Entwicklungen, die beispielsweise in Verbraucherbeschwerden ausgedrückt werden oder darüber hinaus im Zuge der Beaufsichtigung zu Tage treten, zu reagieren.

Ergänzend sind jedoch weitergehend und nicht auf P2P Lending beschränkte Überlegungen wünschenswert, wie die Vergleichbarkeit der Informationen zu Anlage- und Kreditprodukten verbessert werden kann, inklusive entsprechender Hinweise zur Geeignetheit, um Verbraucherinnen und Verbrauchern eine weniger komplexe Möglichkeit zur Einschätzung der eigenen finanziellen Lage und der Portfolioeffekte bei Nutzung der Finanzprodukte einzuräumen. Begleitende Maßnahmen im Sinne des Schutzes vor Überschuldung wären zudem dahingehend sinnvoll, Verbraucherinnen und Verbraucher sowohl grundsätzlich als auch insbesondere bei geringer ermittelter Kreditwürdigkeit auf Beratungsangebote der Schuldnerberatungen und Verbraucherzentralen hinzuweisen.⁸³

Im Kontext sämtlicher digitaler Finanzdienstleistungen sind zudem Aspekte der Datensicherheit und des Datenschutzes vor dem Hintergrund der ständigen Weiterentwicklungen im digitalen Kontext fortlaufend zu beobachten und entsprechende rechtliche Vorgaben eventuell anzupassen, um einen entsprechenden Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher zu gewährleisten.

Handlungsbedarf im Sinne einer Anpassung der Regulierung ausschließlich in Bezug auf P2P Lending erscheint aus Sicht von Verbraucherinnen und Verbrauchern als Kreditnehmer nicht gegeben und auch nicht zielführend. Vielmehr sollte die weitere Entwicklung sowohl hinsichtlich der Umsetzung des P2P Lending durch die Plattformen als auch in Bezug auf das Marktvolumen weiter beobachtet werden, um entsprechend auf eventuelle nachteilige Entwicklungen reagieren zu können. Grundsätzlich wären jedoch Bestrebungen zur Angleichung der Produktinformationen von Anlage- und Kreditprodukten ebenso wünschenswert wie begleitende Maßnahmen zum Schutz vor Überschuldung und vor Datensicherheitsrisiken.

⁸³ Vgl. Oehler, Höfer und Wendt (2013).

Literaturverzeichnis

Bafin (2007), Merkblatt - Hinweise zur Erlaubnispflicht der Betreiber und Nutzer einer internetbasierten Kreditvermittlungsplattform nach dem KWG, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_070514_kreditvermittlungsplattform.html;jsessionid=2180E486E1374246DF9AEE8410C3CF1E.1_cid390?nn=2818492, abgerufen am 15.02.2016.

BaFin (2015), Auslegungsschreiben zum Crowdlending, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Auslegungsentscheidung/WA/ae_151009_crowdlending.html, abgerufen am 17.02.2016.

Berger, S.C. und Gleisner, F. (2009), Emergence of Financial Intermediaries in Electronic Markets: The Case of Online P2P Lending, in: BuR – Business Research 2(1), 39-65.

Bitz, M. (1993), Finanzdienstleistungen, Oldenbourg.

Chafee, E.C. und Rapp, G.C. (2012), Regulating On-Line Peer-to-Peer Lending in the Aftermath of Dodd-Frank: In Search of an Evolving Regulatory Regime for an Evolving Industry, in: Washington and Lee Law Review 69(2), 485-533.

Crowdsurfer/EY (2015), Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, Studie für die Europäische Kommission.

Cumming, D.J., Leboeuf, G. und Schwienbacher, A. (2015), Crowdfunding Models: Keep-It-All vs. All-Or-Nothing, Working Paper, York University und Université de Lille.

Deutsche Bundesbank (2011), Rundschreiben Nr. 45/2011, Frankfurt am Main.

Deutsche Bundesbank (2015a), Bankenstatistik: Kundensystematik, Statistische Sonderveröffentlichung 2, Deutsche Bundesbank, Januar 2015.

Deutsche Bundesbank (2015b), Bankenstatistik August 2015, Statistisches Beiheft 1 zum Monatsbericht, Deutsche Bundesbank.

Fleming, L. und Sorenson, O. (2016), Financing by and for the Masses: An Introduction to the Special Issue on Crowdfunding, in: California Management Review 58(2), S. 5-19.

Freedman, S. und Jin, G. Z. (2008), Do Social Networks Solve Information Problems for Peer-to-Peer Lending? Evidence from Prosper.com, Working Paper #08-43, NET Institute.

FÜR-GRÜNDER.DE (2015), Crowdfinanzierung in Deutschland, Ausgabe 1/2015.

Kazanins, J. (2015), European Peer to Peer Lending: Has it Gone Mainstream or is the Opportunity Still There?, <http://www.crowdfundinsider.com/2015/04/66287->

europa-peer-to-peer-lending-has-it-gone-mainstream-or-is-the-opportunity-still-there/, abgerufen am 10.02.2016.

Klaftt, M. (2009), Online Peer-to-Peer Lending: A Lenders' Perspective, Fraunhofer ISST, Berlin, Germany.

Kirby, E. und Worner, S. (2014), Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast, IOSCO Staff Working Paper SWP3/2014.

Moeninghoff, S.C. und Wieandt, A. (2013), The Future of Peer-to-Peer Finance, in: Zfbf Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 65(6), 466-487.

Müller-Schmale, V. (2014), Crowdfunding: Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers, BaFin, http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2014/fa_bj_1406_crowdfunding.html, abgerufen am 15.02.2016.

Oehler, A. (2004), Anlegerschutz in einem markt- und intermediärbasierten System – Eine Analyse im Lichte der Neuen Institutionenökonomik, der Theorie der Finanzintermediation und der Behavioral Economics & Finance, Bamberg/Berlin.

Oehler, A. (2005), Funktion von Banken und anderer Finanzintermediäre bei zunehmender internationaler Finanzmarktintegration unter der Perspektive ihrer gesellschaftlichen und nationalstaatlichen Bedeutung – Corporate Governance & Control in markt- und intermediärbasierten Finanzsystemen im Kontext von Personal- und Kapitalverflechtungen, in: Heidenreich, M., Micklitz, H.-W., Oehler, A. Rattinger, H., Schwarze, J. (Hrsg.), Europa nach der Osterweiterung. Europaforschung an der Universität Bamberg, Kadmos, 212-223.

Oehler, A. (2011), Behavioral Economics und Verbraucherpolitik: Grundsätzliche Überlegungen und Praxisbeispiele aus dem Bereich Verbraucherfinanzen, in: BankArchiv 59, 707-727.

Oehler, A. (2012a), Klar, einfach, verständlich und vergleichbar: Chancen für eine standardisierte Produktinformation für alle Finanzdienstleistungen – Eine empirische Analyse, in: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft ZBB, 2/2012, S. 119-133.

Oehler, A. (2012b), Anbieter- und verbrauchergerechte Beratung und Information. Mehr Anlegerschutz durch standardisierte Beratungsprotokolle und Produktinformationsblätter, Bamberg/Stuttgart; https://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/sowi_lehrstuehle/finanzwirtschaft/Transfer/Abschlussbericht_Anbieter_und_verbrauchergerechte_Beratung_und_Information-1.pdf, abgerufen am 1.3.2016.

Oehler, A. (2013), Neue alte Verbraucherleitbilder: Basis für die Verbraucherbildung?, in: HiBiFo Haushalt in Bildung und Forschung 2, S. 44-60.

Oehler, A. (2016), Digitale Welt und Finanzen. Zahlungsdienste und Finanzberatung unter einer Digitalen Agenda, Veröffentlichungen des Sachverständigenrats für Verbraucherfragen, Berlin.

Oehler, A., Höfer, A. und Wendt, S. (2013), Dispositionskredite: Fehlende Bonitätsprüfung kostet Verbraucher viel Geld – Lösungsansätze und Handlungsempfehlung; in: ZBB Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft 25, 2013, 350-357.

Oehler und Reisch (2008), Behavioral Economics – eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik? Studie im Auftrag des vzbv e.V.

Oehler, A. und Unser, M. (2002), Finanzwirtschaftliches Risikomanagement. Springer-Verlag, Berlin, 2. Aufl.

Simon, H. A. (1955), A behavioral model of rational choice, in: Quarterly Journal of Economics 69(1), S. 99-118.

Simon, H. A. (1956), Rational choice and the structure of the environment, in: Psychological Review 63(2), S. 129-138.

Simon, H. A. (1957), Models of Man, John Wiley & Sons, New York.

Wardrop, R., Zhang, B., Rau, R. und Gray, M. (2015), Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge und Ernst & Young.

Weiß, G. und Meine, C. (2011), P2P-Lending, in: DBW Die Betriebswirtschaft 70(1), 83-87.