

Sind „ebay-Banken“ die bessere Alternative für Frauen?

Axel Liebetrau, Experte für Innovations- und Zukunftsmanagement, Partner im Zukunftsinstitut im Kehlheim und Wien



„Bankraub ist eine Unternehmung von Dilettanten. Wahre Profis gründen eine Bank.“ Kreditplattformen wie Smava (www.smava.de) oder Auxmoney (www.auxmoney.de) haben sich dieses Zitat von Bertolt Brecht zum Leitbild gemacht. Sie bieten Bankgeschäfte von Mensch zu Mensch über das Internet an und sind zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz der etablierten Banken geworden. Peer-to-Peer-Lending and -Borrowing nennt man das mit eBay vergleichbare Konzept. Es ermöglicht direkte Geschäfte zwischen Privatanlegern, die Geld investieren möchten bzw. die einen Kredit benötigen – ohne eine Bank. Insbesondere der finanzielle Vorteil durch den Wegfall der Geldinstitute macht die Nutzung der Plattformen für Kunden attraktiv. Die Anonymität und Einfachheit sind ebenfalls reizvoll. Viele Kunden legen keinen Wert darauf, ihrer Bank von finanziellen Engpässen zu erzählen. Andere hätten gar nicht erst die Chance, Geld von einer Bank zu erhalten. So gibt es schließlich vermehrt Patchwork-Karrieren, in denen sich Phasen mit sehr guten Verdiensten und Phasen mit geringem oder keinem Einkommen abwechseln. Wer in dieser Phase Geld benötigt, kann wegen fehlender Sicherheiten und nicht vorhandenen regelmäßigen Einkünften oft keinen Kredit bei seiner Bank erwarten. Die Kreditplattformen lösen – nach eigenen Angaben – dieses Dilemma. Eine aktuelle Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung hat gar ergeben, dass Frauen auf Kreditplattformen teilweise bessere Konditionen bekommen als bei klassischen Banken. Der Grund hierfür: Frauen geben sich auf den Kreditplattformen unter anderem mehr Mühe, ihre Kreditprojekte zu beschreiben – und das honorieren die User, die die Plattformen zur Geldanlage nutzen.