

Kredite aus privater Hand – Privat- und Firmenkunden finanzieren sich selbst!

„Bankraub ist eine Unternehmung von Dilettanten. Wahre Profis gründen eine Bank.“ Startup-Unternehmen wie Smava im Konsumentenkreditgeschäft und PortaFinancia im gewerblichen Kreditgeschäft haben sich dieses Zitat von Bertolt Brecht zum Leitbild gemacht. Sie bieten Bankgeschäfte von Person zu Person über das Internet an und sind zu einer ernst zu nehmenden Konkurrenz der etablierten Banken geworden.

Peer-to-Peer-Lending and borrowing (Kredite von Person zu Person) nennt man das neue, mit eBay vergleichbare, Geschäftskonzept. Es ermöglicht direkte Bankgeschäfte zwischen Privatanlegern, die Geld investieren möchten bzw. die Kredit benötigen, ohne eine Bank zwischenschalten.

Pionier bei der Kreditvermittlung über das Internet ist das englische Unternehmen Zopa. Privatpersonen können hier einfach und schnell Geld „leihen“ und „verleihen“. Der Kunde legt den Betrag und die Bedingungen fest, zu denen er Geld anlegen möchte. Die Kreditnehmer verfahren ebenso und wenn sich die Bedingungen im Bereich einer möglichen Einigung („zone of possible agreement“, kurz Zopa) überschneiden, kommt das Geschäft zustande. Zur Sicherheit wird jeder Anlagebetrag auf mindestens 50 Kreditnehmer verteilt und eine Anfrage bei einer Auskunftstelle gestellt. Die Kreditgeber können zwischen Schuldner von verschiedenen Bonitätsklassen wählen und erhalten dementsprechend mehr oder weniger Zinsen. Zopa finanziert sich aus einer Gebühr, die 1% der Kreditsumme beträgt und vom Schuldner getragen wird und einer Gebühr von 0,5% für Anleger. Banken benötigen eine doppelt so große Zinsspanne.

Vorteile für alle

Der finanzielle Vorteil für alle Beteiligten durch den Wegfall der Bank macht dieses Konzept für die Kunden attraktiv. Die Anonymität und Einfachheit sind ebenfalls reizvoll. Viele Kunden legen keinen Wert darauf, ihrer Bank von finanziellen Engpässen zu erzählen, um an Geld zu kommen. Andere dagegen haben gar nicht die Chance, Geld von einer Bank zu erhalten. Es gibt vermehrt Patchwork-Karrieren, in denen sich Phasen mit sehr guten Verdiensten und Phasen mit geringem oder überhaupt 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. Und falls doch, erhält er schlechte Konditionen. Die Internetplattformen lösen nach eigenen Angaben dieses Dilemma auf.

Nicht nur günstige Konditionen

Während Zopa Gewinne erwirtschaften will, hat die amerikanische Internetplattform Kiva einen anderen Ansatz. Hier können Existenzgründer und junge Unternehmer in Entwicklungsländern mit Krediten dabei unterstützt werden, sich selbst aus der Armut zu befreien. Wie notwendig und wichtig solche Konzepte sind, zeigt die Vergabe des Friedensnobelpreises an den Wirtschaftswissenschaftler Muhammad Yunus. Er gründete 1983 in Bangladesch die Grameen Bank, um die Situation der Armen zu verbessern. Er erkannte nach einer Hungersnot, dass die armen Menschen nur wenig Kapital benötigten, um Materialien für ihre handwerklichen Betriebe zu erwerben. Trotz dieses geringen Kapitalbedarfs blieb den Menschen kaum ein Gewinn übrig. Sie zahlten bei Geldverleihern

Wucherzinsen oder begaben sich in die Abhängigkeit von Lieferanten. Die etablierten Banken liehen ihnen wegen fehlender Sicherheiten kein Geld. Yunus entwickelte ein System, in dem sich der Kreditnehmer aufgrund persönlicher Bindungen zur Rückzahlung verpflichtet fühlt. Die Kredite seiner Bank wurden nur ausbezahlt, wenn sich in den Dörfern kleine Gruppen zusammenschlossen und füreinander bürgten. Das Modell unterstützt mittlerweile Menschen in über 60 Entwicklungsländern.

Eine alte Idee lebt wieder auf

Peer-to-Peer ist kein neues Phänomen. Bereits um das Jahr 300 liehen sich in China Menschen Geld, indem sie sich untereinander in einer Gruppe organisierten. Die Idee blieb über hunderte von Jahren erfolgreich. In vielen Ländern und Kulturen gibt es heute Rotating Savings and Credit Associations (kurz ROSCA). Sie sind ein Zusammenschluss von Personen, die gemeinsam und gleichberechtigt ein Unternehmen unterhalten. Zopa hat diese alte Idee weiterentwickelt und nutzt konsequent das Internet mit Web 2.0 Technologien.

Ist Peer-to-Peer-Lending auf Deutschland übertragbar?

Die Geschäftskonzepte der Internetportale sind nicht ohne Anpassungen auf Deutschland übertragbar. Für das Betreiben von Bankgeschäften bestehen hierzulande wesentlich strengere Zulassungsvorschriften als im angloamerikanischen Raum. Rechtliche Fragen des Fernabsatzes, der gewerbsmäßigen Ausübung der Kreditvergabe bei den privaten Kreditgebern oder des Datenschutzes sind zu klären. Es bestehen auch deutliche kulturelle Unterschiede. Die Mentalität der Kunden in Deutschland ist stärker durch Sicherheitsdenken und Vertrauen zur Hausbank geprägt als im angelsächsischen Raum.

Von der juristischen Perspektive betrachtet, haben Smava und PortaFinancia gezeigt, es ist auch hierzulande möglich. Smava arbeitet im Hintergrund mit der Bank für Investments und Wertpapiere zusammen und umgeht somit eine eigene Zulassung durch die Bafin. Die PortaFinancia ist das erste deutsche Startup mit einer Bafin-Zulassung. Im Markt hat Smava ebenfalls einen Achtungserfolg mit rund 1,0 Mio. vermittelter Kredite erreicht. Die PortaFinancia wird den Nachweis des Markterfolges nach erfolgreicher Startfinanzierung durch einen Venture Capitalgeber erst noch zeigen müssen.

Chance oder Bedrohung für die Genossenschaftsbanken?

Ob diese Konzepte eine Bedrohung für das klassische Bankgeschäft sind oder nur ein Nischenbereich bleiben, lässt sich derzeit nicht voraussagen. Das Internetauktionshaus eBay war vor einigen Jahren auch nur ein exotischer Internetpionier. Inzwischen verdient eBay nicht nur gutes Geld, sondern hat vor allem einen beträchtlichen Teil des klassischen Handels übernommen. Immerhin verursacht eBay, laut aktuellen Schätzungen, ca. 20% des Paketvolumens im deutschsprachigen Raum.

Das Geschäftsmodell ist keine Eintagsfliege. Eine richtige Bedrohung für eine Retailbank könnte das Modell dann werden, wenn das Peer-to-Peer – Lending and Borrowing zu einer eigenständigen Anlageform neben Aktien und Sparprodukten wird. Erste Banken und Bankengruppen investieren Venture Capital in die neuen Wettbewerbsteilnehmer und bauen somit die Basis für eine spätere Kooperation oder eine Übernahme der Produktinnovationen in das Kerngeschäft der Bank auf.

Diskutieren Sie die Fragen zu den Auswirkungen auf das Kreditgeschäft von Genossenschaftsbanken und lassen Sie sich die aktuellen Trends vorstellen auf der

Konferenz zum Bankenaufsichtsrecht 2008
vom 10. bis 11. März 2008
(SB208-164)

Autor: Axel Liebetrau, Geschäftsführer der PortaFinancia GmbH und Partner im Zukunftsinstitut GmbH