

Kreditvermittlungsplattformen

Kredite von Privatanlegern an Privatkonsumenten

Seit einem Jahr gibt es in Deutschland eine internetbasierte Kreditvermittlungsplattform. Smava.de hat bewiesen, dass das so genannte P2P-Lending funktioniert. Weitere Plattformen sind in den Startlöchern. Ob sie zu einer Konkurrenz für Banken werden oder auf Dauer ein Nischendasein fristen, bleibt abzuwarten.

„Mausile“ muss ein Erbpflichtteil auszahlen, „Gasti“ will eine Lizenz erwerben, „Ronja“ möchte ihren Dispokredit ausgleichen, „Tomazell“ braucht ein neues Auto. Hinter diesen Online-Identitäten verbergen sich private Kreditnehmer, die noch vor einem Jahr mit ihrem Finanzierungswunsch die nächste Bankfiliale aufgesucht hätten. Heute stellen sie stattdessen ihr Kreditgesuch auf smava.de ein.

Die vor gut einem Jahr gestartete Internetplattform bietet ein Forum für das so genannte Peer-to-Peer- oder auch P2P-Lending, bei dem private Geldgeber und private Kreditnehmer direkt zusammenkommen. Das Prinzip ist einfach: Geldgeber wie Kreditnehmer

melden sich als Nutzer bei der Plattform an. Die Kreditnehmer stellen sich und ihr Finanzierungsprojekt dort in anonymisierter Form vor, nennen ihren gewünschten Kreditbetrag und bieten einen Zinssatz, den sie zu zahlen bereit sind. Umgekehrt suchen Geldgeber, die einen bestimmten Betrag anlegen wollen, sich die Kreditnehmer aus, die ihren Zins- und Bonitätsvorstellungen entsprechen, und bieten ihnen eine Finanzierung an.

Smava hat anders als manche Mitbewerber in Deutschland den Durchbruch geschafft und nach einem Jahr inzwischen 28.000 registrierte Nutzer. Seit März 2007 wurden etwa 400 Kreditprojekte und rund 1,8 Millionen

Euro Kreditvolumen finanziert. Das ist noch keine Revolution im Konsumentenkreditgeschäft, aber durchaus ein Achtungserfolg. „Mit Smava haben wir es geschafft, eine in Deutschland längst überfällige Alternative zur Hausbank erfolgreich zu etablieren“, sagt [smava-Mitgründer](#) und [Geschäftsführer Alexander Artopé](#). „Wer sich auf Smava ein Kreditprojekt finanzieren lässt, ist kein Bittsteller, sondern ein Partner auf Augenhöhe.“

Finanziert werden über die Kreditvermittlungsplattform Kredite von 500 bis zu 10.000 Euro. Anschaffungskredite sind ebenso anzutreffen wie Renovierungsdarlehen oder die Finanzierung von Weiterbildungen. Besonders ins Auge fällt aber, dass es bei den Kreditprojekten häufig um die Ablösung teurer Bankfinanzierungen, seien es ungünstige Ratendarlehen oder vor allem Dispokredite, geht. Die Plattform finanziert sich durch eine Erfolgsgebühr von einem Prozent des Kreditbetrags, die der Kreditnehmer beim Zustandekommen des Vertrags zahlt. Für Anleger ist der Service kostenfrei.

■ Ernst zu nehmende Konkurrenz für Banken

Vorbild für das P2P-Lending sind Internetplattformen, die in den vergangenen Jahren in Großbritannien und den USA gegründet worden sind – allen voran vor drei Jahren [Zopa](#), der Name steht für „zone of possible agreement“ – in Großbritannien. Bei Zopa legt der Anleger den Betrag und die Bedingungen fest, zu denen er sein Geld zur Verfügung stellt, der Kreditnehmer nennt seine Vorstellungen, treffen die Konditionen überein, kommt das Geschäft zu Stande. Zopa arbeitet inzwischen auch in Italien, Japan und den USA. Dort ist auch [prosper.com](#) seit zwei Jahren mit über 580.000 Mitgliedern und über 116 Millionen Dollar Kreditvolumen sehr erfolgreich.

So weit wie Smava ist die Konkurrenz in Deutschland bislang noch



Ebay für Kredite: Auf Smava.de kann jeder Kreditgeber werden und sich dabei selbst aussuchen, wem er sein Geld anvertrauen möchte. Kreditnehmer können den Zins selbst vorschlagen.

nicht. Bei einigen Plattformen scheint seit Monaten außer dem Kassieren von Aufnahmegebühren nicht viel zu passieren. Die Stiftung Warentest bezeichnete im vergangenen Jahr Smava für den deutschen Markt als einzigen Anbieter mit „Hand und Fuß“. Andere Plattformen stehen noch in den Startlöchern. Grund dafür sind die strengeren Aufsichtsbestimmungen (siehe Kasten) in Deutschland, die im Gegensatz zu den USA oder Großbritannien für eine Kreditvergabe in größerem Stil eine Banklizenz voraussetzen.

Smava hat das Problem geschickt umgangen, denn hier ist eine Bank, die **biw Bank für Investments und Wertpapiere**, aus Wittlich als offizieller Kreditgeber zwischengeschaltet. Die biw vergibt offiziell die Smava-Kredite an die Kreditnehmer und verkauft sie ohne Aufschlag an die Anleger weiter. Damit ist eine Banklizenz überflüssig. Dafür arbeitet die Plattform jedoch nicht ganz nach dem reinen Peer-to-Peer-Modell.

In Deutschland hat bislang nur die **PortaFinancia**, die sich noch in diesem Jahr als Plattform für gewerbliche Finanzierungen etablieren will, eine offizielle Anerkennung der **BaFin** erhalten. **Axel Liebetrau, Geschäftsführer der PortaFinancia** und **Partner im Zukunftsinstitut**, hat die Entwicklung seit den Anfängen verfolgt: „Das Peer-to-Peer-Lending ist inzwischen zu einer durchaus ernst zu nehmenden Konkurrenz der etablierten Banken geworden.“

Die direkte Vermittlung zwischen Anleger und Darlehensnehmer hat für beide Seiten eine ganze Reihe von Vorteilen:

- ◆ bessere Konditionen: Im Idealfall erhalten die Geldgeber für das angelegte Kapital eine höhere Verzinsung, während die Kreditnehmer weniger Zinsen zahlen als bei einem herkömmlichen Bankdarlehen. Dafür übernimmt der P2P-Investor aber größere Ausfallrisiken.
- ◆ Bonitätsprüfung: Beim P2P-Konzept steht mehr der Grund für die Kreditaufnahme im Vordergrund. Anleger haben oft weniger strenge

und starre Bonitätserwartungen als Banken. So erhalten auch Kreditnehmer über die Plattform einen Kredit, den sie von der Bank aus unterschiedlichen Gründen nicht bekommen hätten.

- ◆ Die Bank bleibt außen vor. Sowohl Anleger wie auch Kreditnehmer schätzen die Anonymität und Einfachheit der Plattformvermittlung. Viele haben auch schlechte Erfahrungen mit Kreditinstituten gemacht und suchen bewusst einen dritten Weg für Finanzierung und Anlage.

■ Charme einer uralten Finanzierungsstrategie

Die Rebellion gegen die Vormachtstellung der Banken einerseits wie auch die Rückbesinnung auf alte Finanzierungsstrategien machen den Charme des Peer-to-Peer-Lending aus. Eine alte Idee lebt wieder auf. Das Prinzip der Kreditvergabe durch Gruppen ist uralte. Dies war schon die Gründungsidee der Genossenschaftsbanken und steckt auch hinter der Mikrofinanz-Idee des Friedensnobelpreisträgers **Muhammad Yunus** und seiner **Grameenbank**. Durch Zopa, Prosper und Smava wird die Idee nur auf das virtuelle Dorf im Zeitalter des Internet übertragen und mit modernster Webtechnologie umgesetzt.

Bezeichnenderweise waren es auch Internetpioniere, die die P2P-Plattformen aus der Taufe hoben, keine Banker. **Smava-Mitgründer Jörg Rheinboldt** etwa ist ehemaliger Deutschland-Chef von **Ebay**: „Der hohe Grad an Selbstbestimmung, Transparenz und der zwischenmenschliche Austausch auf einem sicheren Online-Marktplatz für Geld haben mich von Anfang an begeistert. Wenn unsere Kunden dann auch noch erfolgreich Geschäfte miteinander machen, die sie ohne uns nicht machen konnten, kommen wir unserem Ziel eines effizienten Kreditmarkts immer näher.“ Der soziale



Kiva.org: Auf dieser Plattform werden Kreditprojekte aus Entwicklungsländern vorgestellt und finanziert.



PortaFinancia.de: Für diese auf Gewerbekredite spezialisierte Plattform werden noch Geldgeber gesucht.



Zopa.com: Der Pionier startete in Großbritannien und ist nun auch in Italien, Japan und den USA aktiv.

Aspekt spielt für die Anleger bei den P2P-Plattformen eine große Rolle. Bei Zopa nennt sich das beispielsweise „social lending“. Smava propagiert den „Kredit von Mensch zu Mensch“. Den Anlegern, so lassen die Beiträge im Smava-Forum schließen, geht es mehr darum, sinnvolle Projekte zu finanzieren, als eine sichere Rückzahlung zu garantieren. Auch wenn das eine gewisse Renditeerwartung der Anleger nicht ausschließt.

Einen ganz anderen Ansatz verfolgt die amerikanische Internetplattform

Kiva. Hier geht es nicht um Rendite, sondern darum, Existenzgründer und junge Unternehmer in Entwicklungsländern mit zinslosen Krediten zu unterstützen. Auch die Plattform **MyC4** widmet sich der globalen Armutsbekämpfung durch P2P-Lending.

Der Spaßfaktor ist bei der privaten Kreditmittlung via Internet vor allem für die Anleger nicht gering und die Idee scheint ansteckend zu sein. Dazu passt auch die Begründung der Übernahme des US-Anbieters **Circlelending.com** durch die **Virgin-Gruppe**. „Wir wollen das Gesicht des Geldes verändern und dabei Spaß haben“, erklärte **Virgin-Gründer Richard Branson**. Wie schon beim erfolgreichen Auktionshaus **Ebay**, dem anfangs auch kaum Chancen eingeräumt wurden, wächst eine Community heran, die über räumliche Grenzen hinweg ein Interesse verbindet. Dieses Wir-Gefühl nutzen die Plattformen offensiv für ihr Marketing. Dazu trägt auch die Möglichkeit der Bildung von Nutzergruppen bei.

Selbst wenn die Anfänge noch klein sind, sind weltweit Marktplätze für Kredite weiter auf dem Vormarsch. Laut einer Untersuchung des Beratungsunternehmens **Gartner** werden Anbieter von Social Lending – des Geldleihens und -verleihens von Mensch zu Mensch über das Internet – im Jahr 2010 bereits einen Marktanteil von rund zehn Prozent erreicht haben.

■ Problem Risikoübernahme

Die große Spaßbremse wird auf Dauer jedoch das Risiko sein, das mit einer Kreditvergabe nun einmal verbunden ist. Beim Peer-to-Peer-Lending gibt es keine Garantien und keinen Schutz vor Verlusten. Allerdings haben alle Plattformen Mechanismen eingeführt, die das Risiko zumindest begrenzen sollen.

So hat Smava es durch strenge Regeln, wie die Einteilung der Kreditnehmer in Bonitätsklassen analog den Schufa-Klassen, Anlegerpools und

nicht nicht zuletzt den konsequenten Verkauf der Forderungen an ein Inkassobüro, falls die Kreditnehmer nicht zurückzahlen, verstanden, das Risiko für die Anleger überschaubar zu halten. Die Ausfälle haben sich im ersten Jahr in engen Grenzen gehalten.

Eine echte Absicherung gibt es jedoch bei P2P für die Anleger nicht, selbst wenn das Ausfallrisiko auf eine Vielzahl von Kreditnehmern gestreut

wird. Daher bleibt abzuwarten, ob das Modell auch für breitere Anlegerkreise interessant wird oder P2P nur ein Nischenbereich bleibt. PortaFinancia-Geschäftsführer Liebetrau: „Eine richtige Bedrohung für eine Retail-Bank könnte das Modell dann werden, wenn das Peer-to-Peer-Lending and -Borrowing zu einer eigenständigen Anlageform neben Aktien und Sparprodukten wird.“ **Silke Siems**

Banklizenz ist für Plattformen kaum zu umgehen

Der rechtliche Rahmen für P2P-Lending in Deutschland

Da für die reine Vermittlung von Krediten keine Bankerlaubnis erforderlich ist, stehen Kreditvermittlungsplattformen für sich genommen grundsätzlich nicht unter der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Allerdings sind abhängig von der konkreten vertraglichen Ausgestaltung des einzelnen Geschäftsvorhabens für die Betreiber und Nutzer die Grenzen ihrer Tätigkeit bis zur bankaufsichtlichen Erlaubnisspflicht schnell erreicht.

Die BaFin hat im Mai 2007 ein Merkblatt mit Hinweisen zur Erlaubnisspflicht der Betreiber und Nutzer einer internetbasierten Kreditvermittlungsplattform nach dem KWG herausgegeben. Sie will bei den Plattformen im Einzelfall prüfen, ob die Betreiber oder die Nutzer der Kreditvermittlungsplattform mit ihrem Engagement eine bankaufsichtsrechtliche Erlaubnisspflicht begründen.

So ist eine Erlaubnis der BaFin erforderlich, wenn die Geschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betrieben werden, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Insbesondere die Kapitalgeber können mit der Kreditvergabe erlaubnispflichtige Bankgeschäfte im Sinne des KWG betreiben.

Für die Frage, wann bei dem Kreditgeschäft das Erfordernis eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebs nach der Verwaltungspraxis vorliegt, bestehen

Regelfallgrenzen. Diese liegen bei 500.000 Euro Gesamtkreditvolumen oder mehr als 100 Einzeldarlehen.

Darlehensnehmer betreiben mit der Annahme des Darlehenskapitals ein Einlagengeschäft, wenn sie fremde Gelder als Einlagen oder andere unbedingt rückzahlbare Gelder annehmen. Beim Betreiben eines Einlagengeschäfts liegen die Grenzen bei 12.500 Euro Einlagenbestand oder 25 Einzeleinlagen.

Auf den Umfang der Geschäfte komme es aber, so die BaFin, nicht an, wenn die Geschäfte gewerbsmäßig betrieben werden sollen. Dies ist der Fall, wenn der Geschäftsbetrieb auf eine gewisse Dauer angelegt ist und der Betreiber ihn mit der Gewinnerzielungsabsicht verfolgt.

Auch der Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform kann selbst das erlaubnispflichtige Einlagengeschäft betreiben. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn er potenzielle Geldgeber bereits vor Abschluss konkreter Darlehensverträge, etwa zum Zeitpunkt der Anmeldung als Nutzer oder Geldgeber, Geldbeträge einzahlen lässt, die diese Nutzer über die Kreditvermittlungsplattform als Darlehen ausreichen möchten.

Unabhängig davon sind die Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform so genannte einbezogene Unternehmen, wenn ein oder mehrere Darlehensnehmer oder -geber erlaubnispflichtige Bankgeschäfte betreiben beziehungsweise betreiben wollen.