

«Die Banker sind nachdenklicher geworden»

1. Bei Social Lending vergeben Private über das Internet Kredite. Warum braucht es das überhaupt, gibt es nicht genügend Banken?

Banken und andere Kreditinstitute haben hohe Kosten, etwa wegen ihres Filialnetzes. Social-Lending-Plattformen wie Cashare gelingt es, Kreditangebote und -nachfrage zusammenzubringen, ohne dass es noch eine Bank als Vermittler braucht. Unsere Prozesse sind hochgradig automatisiert. Daraus ergeben sich Preisvorteile für unsere Kreditnehmer und Investoren.

2. Warum soll es für Anleger interessant sein, wildfremden Leuten Kredite zu gewähren?

Sie investieren damit in eine Anlageklasse, die es bis vor kurzem gar nicht gab. Privatkredite sind mit den herkömmlichen Anlageklassen nur sehr geringfügig korreliert, sie eignen sich also gut zur Diversifikation.

3. Welche Renditen kann man denn bei Cashare konkret erwarten?

Das Verhältnis von Risiko zu Rendite ist derart interessant, dass wir seit 2009 immer genügend Geld auf der Plattform hatten. Die durchschnittliche Rendite liegt zwischen 7 und 8%, kann je nach Laufzeit und Bonität des Schuldners aber höher oder einiges tiefer liegen. Die Kreditnehmer definieren bei unserem Modell, welchen maximalen Zinssatz sie zu zahlen bereit sind.



Michael Borter

Im Januar 2008 hat Michael Borter zusammen mit Roger Müller die Firma Cashare gegründet. Sie ist die älteste und grösste Social-Lending-Plattform der Schweiz und hat

über 1200 Kredite abgewickelt. Das Volumen der Kreditanfragen hat 200 Mio. Fr. übertraffen. Borter hat zuvor in verschiedenen Positionen bei Schweizer Banken gearbeitet. (est.)

4. Auf was muss man achten, wenn man Darlehen auswählt, in die man investieren will?

Der wichtigste Punkt ist, sein Geld in möglichst viele verschiedene Darlehen zu investieren, so streut man sein Risiko. Wir lehnen bis zu 90% aller Anfragen ab, das heisst, die Zahl der Kreditprojekte ist beschränkt. Man muss darum geduldig über längere Zeit investieren und nicht möglichst schnell seinen ganzen Investitionsbetrag platzieren wollen.

5. Für welche Anleger ist Social Lending überhaupt geeignet?

Eigentlich für fast alle. Wer 2000 Fr. investieren will und das auf zehn Kredite aufteilt, macht schon einen guten Anfang. Noch besser

ist es, wenn man sein Geld auf 100 Kredite oder mehr aufteilt. Besonderes Finanzwissen braucht man nicht. Man muss aber Zeit und Interesse daran haben, die verschiedenen Angebote anzuschauen. Somit ist das etwas für aktive Anleger.

6. Seit kurzem können nicht nur Private, sondern auch KMU Darlehen beantragen. Wie unterscheiden sich die Segmente?

Die Beträge sind höher. Privatpersonen beantragen im Schnitt 18 000 Fr., Firmen 80 000 Fr. Weil ein Kredit laut Gesetz maximal auf 20 Investoren aufgeteilt werden kann, liegt der Mindestinvestitionsbetrag bei KMU-Krediten also deutlich höher. Trotzdem werden diese Summen auf unserer Plattform innert kurzer Zeit finanziert. Diese Kredite können ausserdem durch ein Grundpfand oder eine Bürgschaft besichert werden.

7. Cashare wurde 2008 gegründet. Wie hat sich Social Lending seither verändert?

Zuerst wurden wir belächelt, viele haben gedacht, das Modell werde schnell wieder verschwinden. Dann kam die Finanzkrise, sie hat verändert, wie die Leute denken. Die Banker sind nachdenklicher geworden. Social Lending wächst, es ist bei denen, die es kennen, sehr gut akzeptiert, nur ist das Modell noch nicht einer breiten Masse bekannt.

Interview: Eugen Stamm

Credit
Swatch
Swiss Li
Adecco
Richem
Geberit
ABB N
UBS G
Givaud
Julius
Nestlé
Swiss
SGS M
Swiss
Roch
Syng
Nova
Actel
Swiss
Swiss
Bur
Mey
Bq.
Leo
Ad
AF
Ch
Par
Ae
Leo
Sar
Wi
SN
Zel
Va
Ga
Mo
Re