

# PEER-TO-PEER- GESCHÄFTE ABSEITS DER BANKEN

In ein Start-up investieren, einen Kredit aufnehmen, Geld transferieren oder Vermögen verwalten: Solche Aktivitäten finden mittlerweile (auch) zwischen Privatpersonen statt. Wir stellen vier Beispiele vor.

JULIE ZAUGG

## 1 FINANZIERUNG

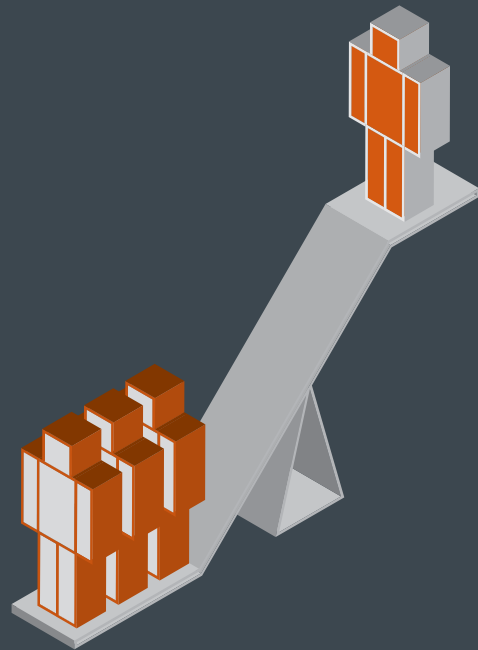
Als sich der 25-jährige Genfer

Taha Bawa vor zwei Jahren in den Kopf setzte, ein eigenes Unternehmen zu gründen, stand er vor dem klassischen Problem der Finanzierung.

«Auf jede Person, die bereit ist, in ein Projekt zu investieren, kommen drei, die das nicht tun wollen. Das kostet enorm viel Zeit und Energie», erinnert er sich. Daher suchte er eine andere Möglichkeit, um das nötige Startkapital aufzutreiben. Er wendete sich an die Schweizer Crowdfunding-Plattform Investiere.ch, die es Privatpersonen ermöglicht, Start-ups zu finanzieren. Im Gegenzug erhalten sie Unternehmensanteile. «So haben wir 700'000 Franken von insgesamt 2,1 Mio. Franken zusammenbekommen», erzählt Taha Bawa, der inzwischen erfolgreich das Start-up Goodwall ins Leben gerufen hat, das junge Menschen dabei unterstützt, an die Universität ihrer Träume zu kommen. «Anstatt unseren Pitch

50 verschiedenen Business Angels präsentieren zu müssen, konnten wir viele Kleinanleger auf einmal ansprechen, die bereit waren, 10'000 oder 50'000 Euro zu investieren, und die wir über die klassischen Kanäle gar nicht erreicht hätten.»

Die 2010 gegründete Plattform gehört zu einer kleinen Gruppe von Unternehmen, die auf Equity Crowdfunding spezialisiert sind, wie auch EquityNet, OneVest und FundersClub in den USA oder Seedrs, SyndicateRoom und Crowdcube in Grossbritannien. Seit ihrer Gründung hat die Firma aus Zug 34 Finanzierungsrunden durchgeführt, bei denen insgesamt 14 Mio. Franken, im Schnitt 400'000 Franken pro Start-up, zusammengekommen sind.



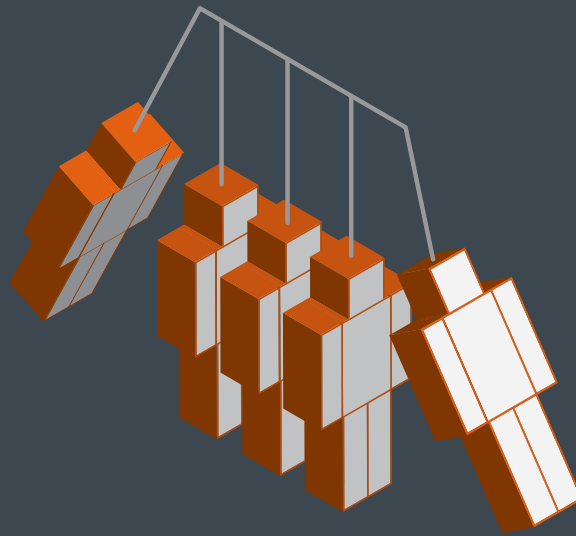
## 2

KREDITE  
ZWISCHEN  
PRIVATPERSONEN

Peer-to-Peer-Darlehen besitzen heute ein weltweites Gesamtvolumen von 30 Mrd. Dollar. Die wichtigsten Akteure auf diesem Markt sind Prosper und Lending Club in den USA sowie Funding Circle und Zopa in Grossbritannien.

«Wir spielen eine Mittlerrolle zwischen dem Kreditgeber und dem Kreditnehmer», erklärt Michael Borter, Direktor von Cashare.ch, einer ebenfalls in diesem Bereich tätigen Schweizer Plattform. «Wenn jemand über unsere Site einen Darlehensantrag stellt, prüfen wir seine Bonität, vergeben eine Note zwischen A und C und öffnen den Antrag anschliessend für Gebote.» Die Kreditnehmer legen die Höhe des Zinssatzes selbst fest. Im Durchschnitt liegen die Zinsen bei Cashare zwischen 8 und 12 Prozent. Die Darlehen belaufen sich auf durchschnittlich 17'000 Franken. «Damit bezahlen die Leute etwa ihre Studiengebühren oder eine Zahnarztrechnung», sagt Michael Borter.

Die Kreditgeber überzeugt vor allem der hohe Zinssatz auf derartigen Plattformen. «In Zeiten, in denen die Zinssätze bei einigen Banken bereits negativ sind, bieten Peer-to-Peer-Kredite eine gute Möglichkeit, die eigenen Ersparnisse für sich arbeiten zu lassen», meint Vincent Pignon, Präsident der Swiss Crowdfunding Association. Ein weiterer Vorteil des Peer-to-Peer Lendings ist, dass man sich aussuchen kann, an wen man sein Geld verleiht. «Man kann sein Geld sinnvoll anlegen, indem man etwa die lokale Wirtschaft oder ein Projekt, das einem am Herzen liegt, unterstützt», ergänzt er. Einige Plattformen haben sich auf Investitionen in humanitäre Projekte spezialisiert. Zum Beispiel Kiva und Wokai, über die Mikrounternehmer in Entwicklungsländern finanziert werden



können. Mittlerweile wenden sich selbst kleine und mittlere Firmen an diese Plattformen. «Banken sind immer weniger bereit, Geld an Unternehmer zu verleihen. Besonders zurückhaltend sind sie bei kleinen Krediten, die ihnen nicht viel einbringen», erklärt Sam Ridler von der britischen Peer-to-Peer Finance Association.

Allerdings ist im Bereich der Kredite zwischen Privatpersonen auch nicht alles rosig. Aufmerksame Beobachter kritisieren eine Verfälschung des ursprünglichen Konzepts zugunsten von Grossinvestoren. Zu diesen Kritikern gehört ein UBS-Mitarbeiter, der unter dem Pseudonym Jonathan McMillan das Buch «The End of

Banking» herausgebracht hat, das sich mit dem Thema Crowdfunding befasst. Darin äussert er die Sorge, dass an die Stelle von Kleinsparern zunehmend institutionelle Anleger wie Pensions- oder Hedgefonds treten: «Privatpersonen werden von diesen Konkurrenten aus dem Peer-to-Peer-Finanzgeschäft verdrängt.» Beim Lending Club machen institutionelle Anleger mittlerweile 90 Prozent der Kreditgeber aus. Die Plattform hat sogar ein Abkommen mit der Citibank geschlossen, damit das Finanzinstitut seinen Kunden Kredite über den Lending Club anbietet. «Das ist unglaublich ineffizient», empört sich der Banker. «Anstatt die Zahl der zwischengeschalteten Instanzen zu verringern, wird sie noch erhöht.»

## STRATEGIE MIT RISIKEN

Trotz ihrer vielen Vorteile sind Peer-to-Peer-Geschäfte nicht unbedenklich, insbesondere im Kreditbereich. «Diese Kredite sind nicht durch Bankgarantien gedeckt», erklärt Vincent Pignon, Präsident der Swiss Crowdfunding Association. «Der Anleger geht also ein Risiko ein.» In den USA, wo viele Privatpersonen auf Peer-to-Peer-Angebote zurückgreifen, um ihre Schulden zu refinanzieren, werden

3 bis 5 Prozent der Kredite nicht zurückgezahlt. Dieser Anteil ist in Europa geringer, da die Plattformen die Kreditwürdigkeit der Darlehensnehmer stärker prüfen. Bei Cashare liegt er trotzdem bei immerhin 1 Prozent, bei Zopa bei 0,6 Prozent. Einige Portale bieten zusätzliche Garantien an, so Darwinex, wo Anleger eine Versicherung abschliessen können, die Investitionen bis 50'000 Pfund abdeckt.