

01.04.2010

Zweites Gespräch in der Reihe "Finanzen von Morgen"



V.l.n.r.: **Bernhard Link**, stellvertretender Vorsitzender der Münchner Bank, **Alexander Artopé**, Mitbegründer und Geschäftsführer von SMAVA, **Margarete Bause**, Fraktionsvorsitzende der Grünen im Landtag, **Lutz Wilde**, Redakteur der Zeitschrift Finanztest und **Konstantin von Notz**, innen- und netzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen.

Quasi aus dem Nichts sind in den vergangenen Jahren – zunächst in den USA und Großbritannien – Onlinebörsen entstanden mit dem Ziel, Finanzierungen für kleine Unternehmen und Privatleute zu ermöglichen. In einigen Ländern ist diese Form des Privatkredits bereits seit längerem unter dem Begriff "Social Lending" oder "Peer2peer-Lending" bekannt. Das neue System nennt sich auch "private lending". In Deutschland gibt es zum Beispiel "SMAVA", einen Online-Marktplatz für Privatkredite von Verbrauchern zu Verbrauchern. Privatleute leihen sich gegenseitig Geld. **Margarete Bause** diskutierte mit ihren Gästen über die Fragen: Ist hier eine kleine Revolution im Finanzbereich im Gange, der an den klassischen Banken vorbeigeht? Wie wird sich dieser Bereich wohl in den nächsten Jahren weiter entwickeln? Was kann diese Art des "Online-Bankings" für Unternehmerinnen und Unternehmer leisten? Und: Werden solche innovativen Finanzierungsmodelle die klassischen Banken irgendwann ablösen?

Hintergrund der Veranstaltung: Das Vertrauen in klassische Geldinstitute ist drastisch gesunken. Immer mehr Menschen leihen ihr Geld lieber privat im Internet. Der private Geldverleih in Deutschland boomt, auch wenn das von einer breiten Öffentlichkeit noch wenig wahr genommen wird. Immer häufiger werden Internetbörsen benutzt, um Kredite zu erhalten. Damit sind allerdings auch gewisse Risiken verbunden, über die Lutz Wilde für die Stiftung Warentest recherchiert und berichtet hat. SMAVA hat dabei gute Noten bekommen, im Gegensatz zum deutschen Konkurrenten auxmoney, der aber inzwischen sein Konzept verändert und an das von SMAVA angeglichene hat. **Lutz Wilde**: "Bisher hat nur Smava Hand und Fuß."

Für kleine und mittlere Unternehmen ist es zunehmend schwieriger geworden, an Kredite für Firmengründung oder neue Investitionen zu kommen, wie auch aus den Zuschauerreihen berichtet wurde. Davon scheint der private Geldverleih in Deutschland zu profitieren. Allerdings stellt **Bernhard Link** klar, "dass man von einer Kreditklemme nicht sprechen kann und die klassischen Banken im Kreditbereich durchaus noch klar die Vormachtstellung einnehmen." Er begrüßt aber, ebenso wie **Konstantin von Notz**, die neuen Entwicklungen auf diesem Sektor. Konstantin von Notz: "Peer2peer-Lending steht bei uns noch ganz am Anfang und wird sich in den kommenden Jahren sehr entwickeln." Immer häufiger nutzen jetzt schon Kreditsuchende Online-Internetbörsen, um an Geld für ihre Anliegen zu kommen. Laut **Alexander Artopé** von SMAVA hat sich die Nachfrage seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise ungefähr vervierfacht. "Viele unserer Kunden haben kein Interesse mehr, mit Banken zusammen zu arbeiten, das gilt für Kreditnehmer genauso wie für Investoren." Dies zeigen

auch die Zahlen zum Kreditvolumen bei SMAVAa, das im Gründungsjahr noch zwei Millionen Euro betrug und in diesem Jahr bereits ein Kreditvolumen von zwei Millionen Euro pro Monat erreicht hat."

Viele Kreditnehmer entscheiden sich für SMAVA, weil sie nicht über die von Banken geforderte Bonität und ausreichende Sicherheiten verfügen, was bei gewerblichen Kreditgebern dann sofort zur Ablehnung führt. **Lutz Wilde:** "Aber auch bei SMAVA gibt es Sicherheiten, sind Kreditgeber sehr gut gegen Ausfälle abgesichert. Anlegerpools schützen vor Totalverlust. Bei SMAVA fallen für Kreditnehmer erst dann Gebühren an, wenn das Kreditgeschäft tatsächlich zustande kommt und die Kreditnehmer werden vor der Freischaltung zum Marktplatz sehr genau geprüft. Klar definierte Zulassungsvoraussetzungen verhindern, dass Kreditnehmer über SMAVA einen Kredit erhalten, den sie später nicht zurückbezahlen können. Auf anderen deutschen Kreditbörsen werden auch Kreditnehmer akzeptiert, die einen sehr schlechten SCHUFA-Score haben. Damit ist auch die Ausfallwahrscheinlichkeit höher als bei SMAVA."

Die sehr spannende Diskussion auf hohem fachlichen Niveau legt klar das Spannungsfeld der Peer2peer-Plattformen zwischen offener Kommunikationskultur und notwendiger Diskretion dar und hat den eindeutigen Grundtenor, dass dieser Bereich momentan noch in den Kinderschuhen steckt, sich aber in den nächsten Jahren stark weiterentwickeln wird.