

NZZ

Widerstände gegen digitale Finanzplattformen

Eine Finanz-Revolution mit kleinen Hindernissen

Die Digitalisierung krepelt das Geschäftsmodell der Banken um. Doch in den USA gerät die digitale Finanzrevolution im Bereich der Marktplätze für Kredite bereits ins Stocken.

von Christiane Hanna Henkel, New York
24.3.2016



Online-Lending: Investoren sind nach der anfänglichen Euphorie zurückhaltend geworden. (Bild: Imago)

Der amerikanische Marktplatz für Kleinkredite, Lending Club, war eigentlich angetreten, um das Geschäftsmodell der grossen Banken herauszufordern. Doch nun steht sein eigenes auf dem Prüfstand. Das besteht im Prinzip darin, dass er über seine Online-Plattform nach einer automatisierten Prüfung der Bonität der Kunden kleinere Kredite gewährt. Diese werden schliesslich von der zum Konglomerat Steel Partners gehörenden, in Salt Lake City, Utah, ansässigen WebBank gesprochen. Lending Club übernimmt dann die Kredite und verkauft sie weiter, meist an institutionelle Investoren.

Hohe Zinsen als Wucher

Seit seiner Gründung vor neun Jahren hat das Unternehmen Kredite im Umfang von 16 Mrd. \$ «gesprochen». Im letzten Geschäftsjahr allein waren es 8,4 Mrd. \$. Der Ertrag stellte sich auf 429 Mio. \$ und der Verlust auf 5 Mio. \$. Lending Club ist der grösste der in den letzten Jahren zahlreichen neuen Marktplätze für Online-Kredite vor den nicht

kotierten Unternehmen Prosper Marketplace und Social Finance. Das Problem ist, dass die von Lending Club und auch anderen Kredit-Marktplätzen verlangten Zinsen in vielen Fällen über den in einigen Gliedstaaten gesetzlich festgesetzten Höchstzinsen liegen und somit als Wucher gelten. Nationale Banken wie WebBank waren von diesen gliedstaatlichen Regeln bisher ausgenommen. Ein jüngst gefälltes Gerichtsurteil (Madden vs. Midland Funding LLC) hat dazu geführt, dass diese gliedstaatliche Regelung auch auf nationale Banken angewendet werden kann, wenn diese die gesprochenen Kredite Kreditvermittler weiterreichen. Im Endeffekt könnte das zu einer Limitierung der von Lending Club erhobenen Zinssätze führen und so das Geschäftsmodell infrage stellen. Rund 13% der derzeit vergebenen Kredite von Lending Club haben einen Zinsfuß, der in einigen Gliedstaaten als Wucher gelten würde. Im Durchschnitt erhebt das Unternehmen einen Zins von 12,6%. Lending Club versucht derzeit, mit einer leichten Veränderung des Geschäftsmodells diese juristische Hürde zu nehmen. Doch das Unternehmen könnte doch noch stolpern.

Investoren jedenfalls sind nach der anfänglichen Euphorie zurückhaltend geworden. Die beiden kotierten digitalen Kredit-Plattformen Lending Club und das auf mittelständische Unternehmen konzentrierte On Deck haben am Markt in den letzten Monaten eine drastische Neubewertung erfahren. Die Lending-Club-Aktien sind seit dem Börsengang im Dezember 2014 um 66% eingebrochen; der Marktwert beträgt noch 3,1 Mrd. \$. Und die Valoren von On Deck haben seit dem ebenfalls Ende 2014 durchgeführten IPO 74% einbüsst; das Unternehmen kommt auf eine Bewertung von noch 520 Mio. \$. Wie übrigens auch bei Lending Club lahm bei On Deck das Wachstum. Offensichtlich wächst die Nachfrage seitens der Investoren, also der Käufer der Kredite, nicht gemäss den hohen Erwartungen; On Deck ist damit gezwungen, höhere Risiken in den Büchern zu halten und generell den Kreditvergabeprozess zu drosseln.

Für Fintech-Börsenaspiranten ist der Zugang zum Aktienmarkt derzeit denn auch verschlossen. Das hängt auch mit einer generell abwartenden Haltung der Investoren zusammen, die seit Jahresanfang von Sorgen um die Konjunktur in den USA, aber auch weltweit geplagt werden. Die digitale Kreditplattform Loan Depot hatte bereits im November ihren Börsengang auf unbestimmte Zeit verschoben. Und der eigentlich für Januar erwartete Börsengang von Elevate Credit wurde ebenfalls auf Eis gelegt. Und während im vergangenen Jahr allein in den USA mit 7,7 Mrd. \$ drei Viertel so viel Risikokapital in Jungunternehmen im Fintech-Bereich geflossen ist wie im Vorjahr, hielten sich die Investoren im vierten Quartal doch deutlich zurück.

Jung-Revolutionäre am Start

An der langfristigen Prognose, dass die Wertschöpfungsketten der etablierten Banken durch die Digitalisierung teilweise aufgebrochen werden, ändern die Schwierigkeiten etwa von Lending Club oder On Deck nichts. Gemäss KPMG haben allein im letzten Jahr weltweit 653 Startups in dem Bereich insgesamt 13,8 Mrd. \$ an Risikokapital erhalten. Das ist doppelt so viel wie im Vorjahr. Die Chancen stehen also nicht schlecht, dass darunter auch einige siegreiche Revolutionäre sein werden.