

Neue Kreditplattformen

Welche Crowdlending-Anbieter prägen den Schweizer Markt?

29.7.2016, 05:30 Uhr

2015 wurden in der Schweiz knapp 8 Mio. Fr. über Kreditplattformen vermittelt. Die Crowdlending-Branche in der Schweiz ist derzeit noch übersichtlich und wird von jungen Unternehmen geprägt.

Im Jahr 2015 wurden in der Schweiz laut einer [Studie der Hochschule Luzern](#) knapp 8 Mio. Fr. über Kreditplattformen vermittelt. Die Entwicklung steckt noch ganz am Anfang. Wer sind die Jungunternehmen, die den Crowdlending-Markt in der Deutschschweiz prägen?

Cashare: Der Pionier

Als Cashare startete, hiess der Regulator noch Eidgenössische Bankenkommision (EBK). Das war 2007, und die Bankenaufseher staunten nicht schlecht, als sie das neuartige Geschäftsmodell für die Kreditvergabe zu beurteilen hatten. Über vier Monate soll es gedauert haben, bis das grüne Licht aus Bern kam, erinnert sich Michael Borter, der mit Roger Müller das Finanz-Startup gegründet hatte. Cashare setzt auf ein klassisches P2P-Modell (siehe Haupttext). Mit über 1200 finanzierten Projekten ist die Firma der unbestrittene Platzhirsch in der Schweiz. Das Geschäft scheint zu laufen. Zwei Stellen seien derzeit offen, meint Borter; bis jetzt arbeiten acht Personen in der Schweiz und fünf in Indien für das Unternehmen.

Creditgate24: Die Diskreten

Vom klassischen P2P-Modell ist Christoph Mueller nicht überzeugt. Der Mitgründer von Creditgate24 betont die Notwendigkeit von Diskretion im Umgang mit Krediten. Die Anonymität der Vertragspartner müsse gewahrt werden. Creditgate24 setzt deshalb auf ein ähnliches Modell wie Lendico.

Lendico Deutschland

«Geld braucht keine Bank» - oder doch?

von Jürg Müller / 29.7.2016, 05:30

Wenn ein Kreditprojekt auf der Plattform zustande kommt, vergibt Creditgate24 das Darlehen an den Kreditnehmer auf eigenen Namen. Gleichzeitig werden Forderungs Kaufverträge mit den jeweiligen

Kreditgebern abgeschlossen. Nur bei einem Konkurs von Creditgate24 würde die Identität der beiden Vertragsparteien offengelegt werden. Mit 15 Mitarbeitern sei bisher ein Volumen von über 7 Mio. Fr. vermittelt worden, sagt Müller.

Swisspeers und Lend: Die Küken

Während Cashare bereits die Finanz- und die Euro-Krise gemeistert hat, ist bei Swisspeers und Lend noch kaum die Farbe trocken. Die beiden Plattformen sind seit diesem Jahr aktiv. Andy Siemers, einer der Gründer von Lend, will künftig auch das Lendico-Modell anbieten. Derzeit setzen die beiden Jungspunde aber noch auf die klassische P2P-Kreditvermittlung. Swisspeers-Mitgründer Alwin Meier betont, man habe sogar die kurze Zeit versichert, in der das Geld auf den eigenen Konten liege. Damit sollen Anleger selbst in dieser Zeit keinem Gegenparteirisiko gegenüber dem Startup ausgesetzt sein.

Creditworld: Die Einkäufer

Auch Creditworld ist ein Jungspund. Das Unternehmen startete dieses Jahr mit der Vergabe von Krediten und beschäftigt derzeit fünf Personen. Bei Creditworld setzt man auf das klassische P2P-Lending, der Darlehensvertrag kommt direkt zwischen Kreditnehmern und -gebern zustande. Ebenfalls bietet das Startup die Möglichkeit von Anleiheobligationen an. Im Gegensatz zu anderen Plattformen wird die Kreditbewertung von einem Drittanbieter (Euler Hermes) eingekauft. Die Unabhängigkeit des Anbieters sei ein klarer Vorteil, findet Mitgründer Kai Ren, da damit Interessenkonflikte minimiert würden.

Digitale Kreditplattformen

Liaison dangereuse der Postfinance

von Jürg Müller / 29.7.2016, 05:30

Die Postfinance baut mit der deutschen Firma Lendico eine Kreditvermittlungs-Plattform. Wie funktioniert das neue Crowdlending-Geschäftsmodell hinter den Kulissen?

Dem Autor folgen:

@Twitter @Facebook @LinkedIn

Der Aufstieg von Fintech

Wenn David und Goliath gemeinsame Sache machen

von Jürg Müller / 25.9.2015, 07:25

Neue Formen der Kreditvermittlung wurden bereits vor zehn Jahren bejubelt.
