

# Die digitale Alternative zu Banken: Der Kreditmarktplatz Lendico

## Interview mit Dr. Dominik Steinkühler

„Geld braucht keine Bank“. Auf dieser Idee basiert das Geschäftsmodell des digitalen Kreditmarktplatzes Lendico.de. Hier können Anleger schon ab 25 Euro in Kreditprojekte investieren. Auf der Homepage stellen sie ihr eigenes Portfolio zusammen mit der Aussicht auf hohe Renditechancen.

**FLF** Herr Dr. Steinkühler, nach welchem Grundprinzip funktioniert Lendico?

Banken verzinsen regelmäßig Sparguthaben für weniger als zwei Prozent, verleihen das Geld der Sparer aber oft für Zinssätze über acht Prozent. Dazwischen ist viel Platz. Unser digitaler Kreditmarktplatz schneidet die Bank als Mittelsmann aus dem Prozess heraus und gibt die Ersparnisse an Kreditnehmer und Anleger weiter. Der Kreditmarktplatz basiert also auf einer recht einfachen Erkenntnis.

Für Anleger machen wir Privatkredite als Anlageform zugänglich. Nach kostenloser Anmeldung können diese sofort ab 25 Euro in einzelne Kreditprojekte investieren und ganz leicht ein Portfolio aufbauen, das ihrer eigenen Risikobereitschaft entspricht. Wir nutzen einen Algorithmus, der unter anderem Bonitätsinformationen von Auskunftsteilen wie der Schufa berücksichtigt, um eine hohe Anlagequalität sicherzustellen. Die Kreditqualität der Projekte wird geprüft und die Rate für Kredite von 1000 bis 25000 Euro ermittelt. Kreditnehmer reichen Unterlagen ein, um ihre finanzielle Situation zu belegen. Und sie zahlen ab dem ersten Monat Raten, die auf das Bankkonto der Anleger überwiesen werden. So entsteht eine Win-Win-Situation: Ohne Bankschalter und mit innovativer Technologie unterbieten



Dr. Dominik Steinkühler ist Mitglied der Geschäftsführung der Lendico Deutschland GmbH. Der digitale Kreditmarktplatz hat im Dezember 2013 sein Deutschland-Geschäft aufgenommen und will Kreditnehmer und Anleger zusammenbringen.

wir die Kostenstruktur von Banken und geben diese Einsparungen an unsere Kunden weiter.

**FLF** Wie sehen die Kreditnehmer aus, und wer entscheidet über die Kreditvergabe?

Nur knapp zehn Prozent aller beantragten Kreditprojekte erfüllen unsere strengen Voraussetzungen und schaffen es, ein Kreditprojekt auf Lendico zu werden, in das Anleger investieren können. Eine hohe Qualität der Kreditprojekte zu gewährleisten, steht

dabei immer an erster Stelle. Grundsätzlich lässt sich festhalten: Alle unsere Kreditnehmer müssen ein geregeltes Einkommen und einen guten Schufa-Score vorweisen. Zwischen Nettoeinkommen und monatlichen Kreditraten muss ein angemessenes Verhältnis bestehen. Insbesondere werden Antragsteller nicht zugelassen, die negative Schufa-Einträge als Folge nicht erfüllter Forderungen ausweisen oder bei denen der Missbrauch von Konten oder Kreditkarten festgestellt wurde.

Ein Algorithmus automatisiert die Kreditprüfung und Bepreisung und führt Pre-Checks durch, die Fraud-Potenzial und Kreditrisiko jeder einzelnen Kreditanfrage einschätzen. Danach werden in Echtzeit Daten der Wirtschaftsauskunftsteilen in den jeweiligen Ländern hinzugezogen. Der Algorithmus ist aber immer nur ein Teil des Prozesses. Wir arbeiten mit einem erfahrenen Team von Risikoexperten und Underwritern – alle mit langjähriger Erfahrung. Unser Team besteht aus ehemaligen Risikovorständen von Kreditinstituten mit tiefgreifender Kenntnis über unsere grundlegende Risikopolitik und die Kreditprozesse sowie aus Kreditsachbearbeitern mit über 20 Jahren Erfahrung in der Prüfung von Kreditanträgen. Mit diesen Experten haben wir unseren eigenen Algorithmus zum Scoring jeder Kreditanfrage entwickelt.

**FLF** Für welche Kreditnehmergruppe empfehlen Sie sich besonders?

Grundsätzlich sollte jeder Kreditnehmer sein Kreditangebot mit unserem vergleichen. Oft gestalten sich unsere Konditionen am Markt sehr günstig. Für Selbstständige sind wir besonders

interessant, da unser Algorithmus eine höhere Flexibilität bietet als die Systeme der Banken. Selbstständige werden durch deren Scoring-Systeme häufig rigoros abgelehnt. Das passiert bei uns nicht, was jedoch nicht bedeutet, dass jeder Selbstständige sein Kreditprojekt Anlegern vorstellen kann oder dieses finanziert wird.

**FLF** Wie überprüfen Sie die Angaben der Kreditnehmer?

Unser Underwriting-Team überprüft jeden Kreditantrag intensiv. So müssen die Kreditnehmer mit Einkommensnachweisen und Kontoauszügen ihre Einnahmen und Ausgaben belegen. Mit dem Postident-Verfahren verifizieren wir die Identität der Kreditnehmer.

Wir nutzen letztlich die gleichen Vorgehensweisen wie Banken, jedoch bieten wir dem Kreditnehmer dabei einen angenehmeren Weg und eine

bessere Nutzererfahrung als in einer Bankfiliale.

**FLF** Wieviele Anträge etwa lehnen Sie ab, und wie hoch ist die Finanzierungsquote?

Nur etwa zehn Prozent der Kreditanfragen erhalten durch den Algorithmus und die Risiko-Experten ein positives Votum. Kreditprojekte werden durchschnittlich innerhalb von sechs Tagen finanziert. Die Finanzierungsquote liegt in bestimmten Klassen bei bis zu 80 Prozent, und dies wird sicher bald zunehmen. Sehen Sie sich einmal die etablierten Plattformen in den Vereinigten Staaten an, dort werden neue Kreditanfragen innerhalb von Sekunden vollständig finanziert.

**FLF** Woher stammt die Geschäftsidee?

Die ersten Kreditmarktplätze gab es ab 2005 in England. Allein in USA

haben im Jahr 2013 Marktplätze Kredite über 2,4 Milliarden Dollar ausbezahlt. Die Idee ist nicht neu. Lendico war aber der erste Anbieter auf dem deutschen Markt, der mit einem Algorithmus den jeweils dem Kreditrisiko angemessenen Zinssatz bestimmte und das nicht etwa den Kreditnehmern oder Anlegern überlassen hat. Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Kreditnehmer oder Anleger den angemessenen Jahreszins für einen Kredit selbst bestimmen zu lassen, halten wir für nicht seriös.

Das war vor Lendico in Deutschland aber die übliche Praxis. Wir richten uns an eine andere Zielgruppe als bisherige Kreditmarktplätze. Wir sprechen Kreditnehmer an, die einen günstigen Kredit möchten und nicht diejenigen, die eine letzte Chance auf schnelles Geld suchen. Womit natürlich unsere Anleger weniger dem Finanzabenteurer als dem typischen deutschen Sparer gleichen. Für zahl-

## Partner für den Mittelstand

### Gemeinsam Liquiditäts-herausforderungen meistern

Als bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft richtet sich Nord Leasing an mittelständische Unternehmen. Durch die Finanzierungsform Sale & Lease Back können gebrauchte werthaltige Maschinen verkauft und anschließend zurückgeleast werden.

#### Ihr Gewinn bei einer Sale & Lease Back-Transaktion:

Zügige Generierung von Liquidität // Schaffung von Buchgewinnen bei Aufdeckung stiller Reserven // Ununterbrochene Nutzung Ihres mobilen Anlagevermögens // Pay as you earn – die Leasingraten finanzieren sich aus erwirtschafteten Umsätzen // Verbesserung der Eigenkapital-Quote durch Herauslösen des Investitionsgutes aus Ihrer Bilanz // Leasingraten sind steuerlich voll abzugsfähig // Strukturierte Verwendung der neuen Liquidität kann zur Verbesserung der Rentabilität führen // Reine Innenfinanzierung

**NordLeasing** 

Nord Leasing GmbH · ABC-Straße 35, 20354 Hamburg, T +49 40 33 44 155-111, [www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)

reiche Sparer bringen wir ganz einfach die Zinsen zurück.

**FLF** Reicht der Zinsunterschied von Einlagen zu Krediten in Deutschland aus, um einen nationalen P2P-Markt zu etablieren?

Die Mehrheit der Bankkunden macht die Erfahrung, dass sie mit Festgeld negative Realrenditen erwirtschaftet, während sie im Fall eines Dispositionskredits über zwölf Prozent Zinsen an die Banken abtreten muss. Wir bieten eine Alternative zum Bankkredit zu attraktiven Konditionen. Unsere Kunden subventionieren mit ihren Zinszahlungen nicht den Gewinn der Banken.

Auf der Investoreseite muss die Industrie hingegen noch Aufklärungsarbeit leisten. Während sich in den USA und UK die Investoren förmlich auf die Anlageklasse stürzen, sehen wir insbesondere in Deutschland noch größere Zurückhaltung oder eingeschränktes Bewusstsein über die Verfügbarkeit von Peer-to-Peer-Krediten als Geldanlage.

Derzeit handelt es sich bei unseren Anlegern vornehmlich um sophistische Investoren, die eine attraktive Diversifikation für ihr Portfolio suchen. Unsere Ambition ist es, diese Aufklärungsarbeit zu leisten und diese Anlageform einer breiteren Basis zugänglich zu machen.

**FLF** Inwieweit sehen Sie eine internationale Kreditvergabe als Voraussetzung für einen Erfolg des Privatkreditmodells?

Es gibt bereits einige Beispiele, wie etwa „Lending Club“ und „Prosper“ in den USA oder „Zopa“ und „Ratesetter“ in Großbritannien, die auf dem Markt sehr erfolgreich agieren. Wir sehen Finanzthemen jedoch nicht nur national. Vielmehr glauben wir fest an die Vorteile eines internationalen Marktplatzes. Dieser eröffnet insbesondere Anlegern mehr Möglichkeiten – beispielsweise in der in-

dividuellen Zusammenstellung des eigenen Portfolios. Ein internationales Netzwerk kommt aber auch direkt den Kreditnehmern zugute, denen ein größeres Finanzierungsvolumen zur Verfügung gestellt werden kann.

**FLF** Kann man bei Ihnen länderübergreifend investieren?

Bisher kann man das nicht, aber an diesem Produkt arbeiten wir unter anderem. Künftig werden deutsche Investoren die Möglichkeit bekommen, Kredite in den anderen Lendico-Märkten zu finanzieren. Wir setzen über Grenzen hinweg Standards, die Anlegern die Orientierung erleichtern. In jedem Staat erfolgt die Zuordnung der Kreditnehmer in fünf Risikoklassen – A bis E.

Desgleichen stellen wir länderübergreifend hohe Anforderungen an die Qualitätssicherung sowie unseren Service. Das ist eine Voraussetzung für unsere internationale Expansion.

**FLF** Wer sind die Wettbewerber am deutschen Markt, und wodurch unterscheidet sich Ihr Kreditmarktplatz vom Wettbewerb?

Wir wollen mit unserem Angebot Banken Konkurrenz machen und nicht Kreditnehmer bedienen, die von Banken abgelehnt wurden. Es fehlten bis dato am deutschen Markt Produkte mit einer vergleichbaren Qualität, wie auf den angelsächsischen Märkten. Kreditmarktplätze in Deutschland fühlen sich aber recht wohl in der von ihnen besetzten Nische; das haben unsere Recherchen vor Markteintritt gezeigt.

Wer bereits versucht hat, einen Kredit bei einer Bank zu bekommen, weiß es: Jede sinnvolle Alternative zu Banken kann erfolgreich sein. Wir bringen den Leuten Ihren Kredit nach Hause, anstatt Sie zu Geschäftszeiten in die Filiale zu bitten. Das überzeugt Kreditnehmer, Sparer und Anlegern auf der anderen Seite bringen wir die Zinsen zurück.

**FLF** Welche Risiken bestehen für Anleger und welche Schutzmechanismen gibt es?

Eine Anlage geht trotz sorgfältiger Prüfung immer mit einem gewissen Restrisiko einher. Um dieses Risiko zu minimieren, raten wir unseren Anlegern, ihr Portfolio zu diversifizieren, sprich ihre Investitionen auf verschiedene Kreditprojekte zu verteilen. Im Falle eines Kreditausfalls ist dann nur ein Teil der Anlage betroffen. Wenn man auf „Lending Club“ in den USA schaut, kann man Folgendes beobachten: Dort hat noch kein Investor, der sein Geld in mindestens 600 Kredite investiert hat, jemals einen Verlust gemacht. In diese Richtung müssen wir unsere Anleger ausbilden.

Im Falle von verspäteten Raten oder Zahlungsausfällen übernehmen wir das Forderungsmanagement. Sollte der Kreditnehmer nach wiederholten Mahnungen seine Raten nicht begleichen, geben wir den Fall an ein Inkassounternehmen weiter. Alle erreichten Zahlungen überweisen wir dann natürlich an den Anleger.

**FLF** Welcher Aufsicht unterliegt ein digitaler Kreditmarktplatz?

Je nach Land sind die regulatorischen Anforderungen an unser Geschäftsmodell andere. In Deutschland verfügen wir über eine Lizenz als Kreditvermittler, unterliegen damit aber nicht der Bankenaufsicht. Die Beantragung eines Kredits oder die Investition in Kredite erfolgt online über unseren Kreditmarktplatz. Wir ersetzen somit die Bank in ihrer klassischen Rolle als Intermediär, sie ist nur noch Teilnehmer im Ökosystem „Kreditwesen“, anstatt wie bisher der zentrale Akteur.

Bei uns liegen die Risiken nicht mit enormem Leverage in unserer Bilanz wie bei den Banken, vielmehr verteilen sie sich 1:1 im gesamten System. Darin liegt ein großer Vorteil von Lendico. Unsere Kreditnehmer erhalten direkt von mehreren Anlegern Geld. Das Risiko ist also nicht ver-

gleichbar mit dem von Banken und benötigt keine Rettung durch Steuerzahler.

Zudem eröffnet unser Geschäftsmodell den Markt für Konsumentenkredite in einigen Ländern gerade erst wieder, so beispielsweise in Spanien, wo selbst gute Kreditnehmer derzeit von Banken kaum noch Kredite bekommen. Damit schaffen wir für Kreditnehmer und Investoren einen Mehrwert. Um eine hohe Qualität in unserer Industrie für Anleger und Kreditnehmer zu gewährleisten, würden wir übrigens eine erhöhte Aufsicht in gewissen Märkten durchaus begrüßen. Dadurch könnten schwarze Schafe unter den Kreditmarktplätzen aussortiert werden, um eine hohe Qualität für unsere Industrie für Anleger und Kreditnehmer zu gewährleisten.

**FLF** Gibt es Beurteilungen, wie etwa durch die Stiftung Warentest?

Es gibt hier einen wesentlich strengeren Kontrolleur als die Aufsicht oder die Stiftung Warentest: Wenn die Investoren bei uns keine Renditen erzielen, werden sie nicht mehr investieren, und dann versiegt unser Geldstrom. Insofern vertrauen wir dem Markt. Wir haben größtes Interesse daran, das Risiko richtig zu bepreisen. Deswegen stellen wir unter anderem Senior-Mitarbeiter ein, die lange Zeit in Banken tätig waren und nun bei uns die Risikomodelle entwickeln.

Wir legen Wert darauf, unseren Anlegern sagen zu können: Unsere Modelle kommen mindestens so gut daher, wie jene, die man von einer Konsumentenbank bekommt. Aber wenn Sie nach Beurteilungen fragen: Ja, wir wurden schon als bester Kreditmarktplatz ausgezeichnet, unter anderem von Fokus Money. Und der TÜV hat uns das begehrte Siegel „Geprüfter Datenschutz“ verliehen.

**FLF** Wie bedeutend ist Transparenz bei Renditen oder Ausfallquoten für den Erfolg ihres Unternehmens?

Banken suggerierten in der Vergangenheit ihren Kunden gerne, die Finanzwelt sei eine sehr komplizierte, und nur Banker könnten entsprechende Probleme lösen. Um diese Behauptung zu belegen, wurden zum einen Finanzprodukte immer komplizierter und zum anderen die Transparenz abgesenkt. Beide Punkte eignen sich ideal, um uns von Banken abzugrenzen. Wir bieten ein leicht verständliches Finanzprodukt an.

Der Anleger sieht auf unserer Homepage alle für seine Entscheidung erforderlichen Informationen auf einen Blick und kann eigenständig entscheiden. Mit der Transparenz, die wir jedem einzelnen Anleger dabei bieten – sei es hinsichtlich anfallender Gebühren oder hinsichtlich der Performance aller Investments – schaffen wir Vertrauen. Jeder kann sich selbst davon überzeugen, was ihm eine Anlage bei uns bringt.

**FLF** P2P-Kredite, Crowd-Investing, Crowd-Lending, Crowd-Funding? Inwieweit sind diese Angebote inzwischen in Deutschland angekommen?

Nach den ersten sechs Monaten hatten sich über 70 000 Nutzer bei uns angemeldet. Das entspricht noch

nicht ganz dem Mainstream, aber das Tempo mit dem unsere Nutzerzahlen steigen, beweist es: Lendico bietet kein Nischenprodukt, sondern trifft auf weites Interesse. Unser Kreditmarktplatz befindet sich in Deutschland also nach einem knappen Geschäftsjahr auf gutem Weg.

**FLF** Funktioniert Ihr Geschäftsmodell auf Dauer alleine mit Privatanlegern? Oder müssen auf der Refinanzierungsseite irgendwann institutionelle Investoren Kapital geben?

Ganz bestimmt werden wir auf der Investorensseite auch institutionelle Anleger sehen. In den USA haben sich Kreditmarktplätze als Anlage für Banken und andere institutionelle Anleger bereits fest etabliert. Diese stellen sogar die Mehrheit des über die Marktplätze vermittelten Geldes zur Verfügung. Unserer Einschätzung nach wird sich eine ähnliche Entwicklung auch auf unseren Märkten zeigen, was zum Vorteil der Kreditnehmer ist, da mit dem hohen institutionellen Volumen mehr Kredite vergeben werden können.

Die Fragen stellte Marianne M. Schmidt, Redaktion FLF.

## BETTE WESTENBERGER BRINK

RECHTSANWÄLTE

### FINANZIERUNG LEASING FACTORING

Vertragsgestaltung | Prozessführung | Beitreibung | Kundeninsolvenz  
Risikomanagement | Aufsichtsfragen | Compliance

WWW.BWB-LAW.DE

MAINZ
ERFURT
LEIPZIG
BERLIN