Crowdfunding im Bankensektor

Crowdinvesting ist wichtig für Banken, weil es eine Innovation darstellt, mit der sie zusätzlichen Umsatz generieren können – Die per Crowdinvesting eingeworbenen Gelder werden nämlich wirtschaftlich wie Eigenkapital behandelt und wirken sich dadurch positiv auf die Bonität des Crowdfundingnehmers aus. Im Extremfall wird somit eine klassische Bankenfinanzierung überhaupt erst ermöglicht. Zudem können die Banken ihren Kunden risikoadäquat verzinste Projekte zur Geldanlage vorstellen. Die digitale Direktfinanzierung ist somit ein Markt, der für Banken und Kreditinstitute gleich aus mehreren Gründen attraktiv ist, ohne das bestehende Kreditfinanzierungsgeschäft zu substituieren.

Welchen Service bietet die Lösung für Banken? Die Plattform bietet Banken ein Betreibermodell für die digitale Direktfinanzierung, sodass ein personal- und kostenintensiver Entwicklungsprozess nach MaRisk ebenso wenig erforderlich ist wie eine Anbindung an das Kernbankensystem. Der Vorteil: Ohne Einbindung in die digitale Bankinfrastruktur ist eine Crowdinvesting-Plattform bereits nach drei bis sechs Monaten marktreif, während sich der zeitliche Aufwand der Implementation bei einem Anschluss an das Kernbanksystem auf mindestens 1 bis 1,5 Jahre verlängern würde.

Als Basis für das Betreibermodell dient ein Kooperationsvertrag, der eine Arbeitsteilung festlegt, bei der sich die Bank und eine eigens gegründete Betreibergesellschaft jeweils auf das konzentrieren, was sie besonders gut können. Die Bank nutzt dabei ihre Expertise und ihr umfangreiches Netzwerk, um Projekte zu identifizieren. Die Projektauswahl erfolgt nach den durch die Bank bestimmten Kriterien und wird der Onlineplattform zur Vermittlung vorgeschlagen. Der Partner wiederum stellt die technische Infrastruktur und kaufmännische Dienstleistungen zur Verfügung, betreibt mit der ihr unterstehenden Betreibergesellschaft eine Onlineplattform zur Crowdfinanzierung und trägt das Haftungsrisiko.

Welche Bedeutung hat Crowdinvesting für das künftige Bankengeschäft? Der Trend zur Digitalisierung hat die Bankenlandschaft in den letzten Jahren nachhaltig verändert. Bisher haben die meisten deutschen Banken jedoch hauptsächlich ihr Schaltergeschäft digitalisiert. Dabei ist eine konsequente Ausweitung des digitalen Angebots unausweichlich, um im Wettbewerb dauerhaft zu bestehen.

Ein Schritt in diese Richtung ist die GLS Crowd, mit der es der Bank nun möglich ist, Schwarmfinanzierungen als neuen Finanzierungsweg für ihre Kunden und Unternehmen anzubieten. Weitere Banken und Bankengruppen werden noch in diesem Jahr mit einer Schwarmfinanzierungsplattform starten. Und der Trend wird anhalten, schließlich sind die Banken gerade erst dabei zu realisieren, dass die Möglichkeit der digitalen Direktfinanzierung ihnen dabei hilft, neues Umsatzpotential zu heben.

Johannes Laub, Mitgründer und -Geschäftsführer, CrowdDesk GmbH, Frankfurt am Main

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH