Crowdlending Survey 2019

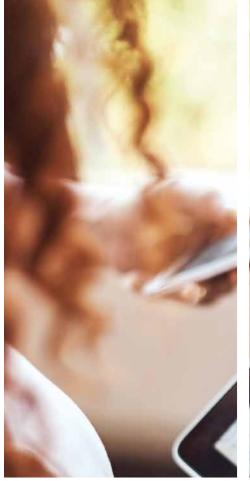
Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN





Prof. Dr. Andreas Dietrich, Simon Amrein, Falk von der Heyde, Adrian Heuermann und Manuel Rüdisühli





Über diese Studie

Die Crowdlending Survey 2019 ist die einzige Schweizer Studie mit alleinigem Fokus auf den Crowdlending-Markt. Sie wird dieses Jahr zum zweiten Mal in Zusammenarbeit von PwC, dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft sowie der Swiss Marketplace Lending Association veröffentlicht. Mit dieser Publikation soll die zunehmende wirtschaftliche Relevanz von Crowdlending in der Schweiz und global aufgezeigt werden. Zudem sollen die zentralsten Herausforderungen und Problemfelder der Schweizer Crowdlending-Plattformen beleuchtet werden. Die Studie leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Transparenz in diesem Markt. Geschäftsleitungsmitglieder von 11 Crowdlending-Plattformen haben an der diesjährigen Studie teilgenommen. Wir danken den Plattformen für ihre Unterstützung.

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	2
1. Crowdlending – eine Einführung	6
2. Crowdlending in der Schweiz	8
3. Crowdlending im internationalen Kontext	12
4. Umfrage 2019	14
5. Autoren und Kontakte	20

Executive Summary





1. CHF 261.9m vermitteltes Volumen in der Schweiz

Schweizer Crowdlending Plattformen haben im Jahr 2018 ein Volumen von über 260 Millionen CHF an Krediten vergeben. Dies entspricht einem Wachstum von 40 % gegenüber dem Vorjahr, wobei sich die Wachstumsdynamik verlangsamt hat (2018: +240 %). Wir gehen davon aus, dass die Wachstumsrate im Jahr 2019 etwa auf gleichem Niveau wie 2018 liegen wird.

2. Institutionalisierung erfordert kritische Grösse

Die Dringlichkeit von professionellen Investoren nimmt weiter zu. Sowohl für den Gesamtmarkt als auch für einzelne Plattformen ist das Erreichen einer kritischen Grösse zentral, um für institutionelle Investoren attraktiv zu sein. Wir gehen davon aus, dass der Markt ab einem jährlichen Wachstum von etwa 1,0 Milliarde CHF wieder einen stärkeren Wachstumsschub machen könnte, da ab diesen Volumenzahlen das Interesse institutioneller Anleger nochmals stärker geweckt wird.

3. Marktkonzentration akzentuiert sich

Per Ende 2018 lag der Marktanteil der grössten fünf Plattformen in der Schweiz bei 87 %. Wir gehen davon aus, dass sich dies noch stärker akzentuieren könnte, da grössere Plattformen von einem besseren Zugang zu institutionellen Investoren profitieren. Zudem sind auch Kooperationen und Zusammenschlüsse zwischen einzelnen Plattformen im Jahr 2019 möglich.

4. Branchenreputation nach wie vor fragil

Reputationsrisiken durch potenzielles Fehlverhalten anderer Plattformen werden noch immer als kritischer Risikofaktor für die ganze Branche angesehen. Ein grösserer Betrugsfall hat im Jahr 2018 nicht nur medial, sondern auch unter den Plattformen entsprechend Aufsehen erregt.

5. Kundenakquisition von grosser Bedeutung

Crowdlending-Plattformen bewegen sich in einem sogenannten «two-sided market». Insbesondere die Akquisition von Geldgebern und Geldnehmern ist von hoher Dringlichkeit. Zusätzlich muss dieses Wachstum auch in etwa gleichmässigen Schritten bei Geldgebern und Geldnehmern erfolgen.

6. Off-Platform Deals gewinnen an Bedeutung

Es zeigt sich, dass immer mehr Plattformen Transaktionen zwischen Kreditnehmern und Kreditgebern ohne eine öffentliche Ausschreibung durchführen. Dieser Trend ist eine erste Folge der verstärkten Institutionalisierung. Auf internationaler Ebene hat sich der Markt bereits in diese Richtung entwickelt.



1. Crowdlending – eine Einführung





Was ist Crowdlending?

Crowdlending beschreibt den Prozess der Vermittlung von Fremdkapital zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern über das Internet. Kapitalnehmer können beispielsweise Privatpersonen und Unternehmen sein. Als Kapitalgeber kommen Privatpersonen, aber auch institutionelle Investoren wie zum Beispiel Stiftungen, Fonds oder Family Offices in Frage. Die Kredite werden jeweils von einem oder mehreren Partnern gemeinsam vergeben. Kreditgeber erhalten eine Zinszahlung für die vergebene Kreditsumme. Die Höhe der Zinszahlung hängt in der Regel von der Laufzeit des Kredits und vom Ausfallrisiko des Kreditnehmers ab.

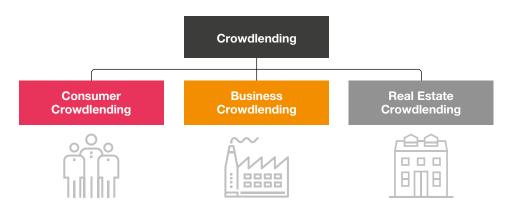
Begriffe: Crowdlending, P2P Lending, Marketplace Lending

Als erster Begriff für die Vermittlung von Krediten via Internet setzte sich P2P (Peer-to-Peer) Lending durch. Mit der zunehmenden Popularität von Crowdfunding fand jedoch auch der Begriff Crowdlending immer stärkeren Eingang in den Sprachgebrauch. Mit Marketplace Lending wurde schliesslich ein dritter Begriff etabliert, der als «digitaler Kreditmarktplatz» umfassender definiert werden kann. In der Schweiz ist Crowdlending die meistverwendete Bezeichnung für den nachfolgend untersuchten Markt. Die Studie stützt sich deshalb auf diesen Begriff. In Grossbritannien wird noch immer vielfach P2P Lending verwendet, wohingegen in den USA Marketplace Lending sehr häufig Verwendung findet.

Crowdlending: drei verschiedene Arten

Es werden nachfolgend drei Arten von Crowdlending unterschieden: Das Consumer Crowdlending umfasst Kredite an Privatpersonen. Unter die Kategorie Business Crowdlending fallen Kredite, die an - in der Regel eher kleinere oder mittelgrosse - Unternehmen vergeben werden. Im Segment Real Estate Crowdlending werden hypothekarisch besicherte Kredite über Crowdlending-Plattformen vergeben (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Drei Segmente von Crowdlending



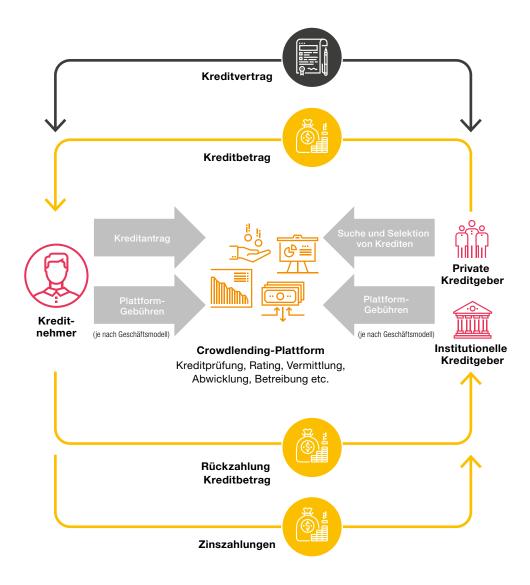
Wie Crowdlending vereinfacht erklärt funktioniert

Wie bereits beschrieben, leihen beim Crowdlending in der Regel private oder institutionelle Kreditgeber einem Kapitalnehmer Geld. Potenzielle Kreditnehmer stellen dafür einen Kreditantrag bei der Crowdlending-Plattform und müssen verschiedene Daten offenlegen, damit die Plattform die Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit prüfen kann. Kapitalgeber können auf einer Crowdlending-Plattform ihre gewünschten Kreditnehmer aussuchen und investieren. Hat sich eine genügende Anzahl an Investoren gefunden, um den vom Kreditnehmer gewünschten Betrag zu finanzieren, wird ein Kreditvertrag zwischen den Kreditgebern und dem Kreditnehmer abgeschlossen. Hierzu gilt es anzumerken, dass auch andere Geschäftsmodelle existieren, bei denen Kreditverträge über die Crowdlending-Plattform laufen. Die Investoren überweisen dazu dem Kreditnehmer den anteiligen Kreditbetrag. In der Folge hat der Kreditnehmer den Kreditbetrag typischerweise über eine vorbestimmte Laufzeit an die Kreditgeber zurückzuzahlen, zuzüglich der vereinbarten Zinsen. Der gesamte Prozess wird über die Crowdlending-Plattform abgewickelt. So wird auch ein allfälliger Zahlungsverzug oder eine Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers von der Plattform abgewickelt, ohne dass die Investoren selber aktiv werden müssen. Für diese Dienstleistungen erhält die Crowdlending-Plattform je nach Geschäftsmodell verschiedene Gebühren von Kreditnehmern und/oder Kreditgebern. Je nach Plattform werden einzelne Prozesse an andere Firmen ausgelagert (z. B. Rating-Agenturen oder Inkassofirmen). Ein typischer Prozess ist vereinfacht in Abbildung 2 dargestellt.

Methodik

Für die vorliegende Studie wurden Daten zu Volumen und Anzahl der Kredite direkt bei den Schweizer Crowdlending-Plattformen erhoben. Eine detaillierte Übersicht zur wurden Fragebögen an die Schweizer Plattformen verschickt. Die Fragen befassten Kapitel 4). Insgesamt haben 11 von 15 Plattformen an dieser Umfrage teilgenommen.

Abbildung 2: Wie Crowdlending generell funktioniert



2. Crowdlending in der Schweiz









Per Ende 2018 waren in der Schweiz insgesamt 15 Plattformen aktiv (vgl. Abbildung 3). Die Plattformen fokussieren sich meist auf ein oder zwei Segmente von Crowdlending. Im Bereich des Business und Consumer Crowdlending gibt es auch Anbieter, die hypothekarisch besicherte Kredite anbieten. Die Business Crowdlending-Plattformen richten sich typischerweise an kleine bis mittelgrosse Unternehmen (KMU). Consumer Crowdlending Plattformen sind im Konsumkreditmarkt aktiv.

Die Wachstumsdynamik in Bezug auf die Anzahl neuer Plattformen hat sich deutlich reduziert. Im Jahr 2018 ist mit Funders nur noch eine neue Crowdlending-Plattform in den Schweizer Markt eingetreten. Im Jahr 2016 kamen noch sieben neue Plattformen auf den Markt. Im Jahr 2017 wagten mit Acredius, Creditfolio und Crowd4Cash drei neue Plattformen den Markteintritt.

Daneben lancierten 2017 und 2018 mit Lendity und Impact Lending auch zwei Anbieter eine Art «Umbrella-Plattform», die für institutionelle Investoren in Kredite von Schweizer Crowdlending-Plattformen investieren. Lendity bietet für institutionelle Investoren eine Obligation an. Des Weiteren wurde ein entsprechendes Fonds-Angebot von der 1741 Group lanciert, das aktuell drei verschiedene Fonds umfasst.

Zwei der aufgeführten Crowdlending-Plattformen sind im Eigentum von Banken. Funders ist ein Angebot der Luzerner Kantonalbank, das auch an andere Kantonalbanken lizenziert wird und ebenfalls im Bereich Crowdsupporting positioniert ist. Die Plattform Lendico ist im 2018 vollumfänglich von der PostFinance AG übernommen worden. Somit hat sich die Lendico Schweiz AG komplett von Lendico Deutschland gelöst. Lendico pflegt ebenfalls eine Zusammenarbeit mit der Cembra Money Bank, die Kredite auf der Plattform von Lendico finanziert und direkt in der eigenen Bilanz konsolidiert.1

Abbildung 3: Aktive Crowdlending-Plattformen nach Segmenten per Ende 2018

Segment	Plattform	Gestartet
Business*	Acredius	2017
	Creditworld	2016
	Funders	2018
	Lendico	2016
	Swisspeers	2016
Consumer	Creditfolio	2017
	Lendora	2016
	Splendit	2014
Consumer and business*	3 circle funding	2016
	Cashare	2008
	CreditGate24	2015
	Crowd4Cash	2017
	Lend	2014
Real estate	SwissLending	2016
	Hyposcout	2016

^{*}Im Bereich Business bieten zahlreiche Anbieter auch Kredite an, die hypothekarisch besichert werden können.

Im Gegensatz zum Vorjahr nicht mehr in der Marktübersicht aufgeführt, ist die Plattform Advanon. Diese hatte sich im Jahr 2018 nach einem grösseren Betrugsfall komplett vom Geschäft mit privaten Investoren zurückgezogen und steht nur noch institutionellen Investoren offen. Dadurch fällt die Plattform nach unserer Definition künftig nicht mehr unter «Crowdlending». Advanon bietet sowohl kurzfristige Kredite als auch das sogenannte Invoice Trading an, bei dem Debitoren gegen einen Abschlag veräussert werden können. Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt auch Tradeplus24.

Volumen und Wachstum

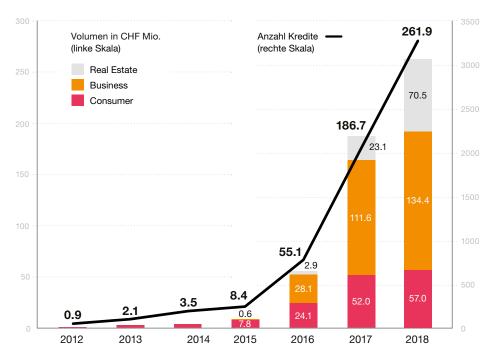
Der Crowdlending-Markt erreichte im Jahr 2018 ein Volumen von 261,9 Millionen CHF (Vorjahr: 186,7 Mio. CHF). Das Volumen ist somit um 40,3 % gewachsen. Wie aus Abbildung 4 ersichtlich, erhöhte sich die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite von 2035 auf 3290. Von den 261,9 Millionen CHF entfallen 134,4 Millionen CHF auf das Segment Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei 111,6 Millionen CHF. Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) ist gegenüber dem Vorjahr um knapp 10 % gewachsen und beträgt nun 57,0 Millionen CHF. Der Bereich Real Estate Crowdlending ist im Jahr 2018 um sehr hohe 206,0 % auf 70,5 Millionen CHF gewachsen.

Abbildung 4 zeigt, dass sich das Wachstum gegenüber dem Vorjahr insgesamt deutlich abgeschwächt hat. Insbesondere im Bereich der KMU-Finanzierungen hat sich die Wachstumsdynamik verlangsamt. Dies ist unter anderem auch auf einen sehr grossen einzelnen Kredit des Vorjahres (2017) zurückzuführen. Damals wurde ein einzelner Kredit im Umfang von 8,7 Millionen CHF abgewickelt, was entsprechend das Gesamtvolumen dieses Jahres in die Höhe trieb.2 Das Wachstum von 20,4 % im Jahr 2018 ist zwar immer noch beachtlich, liegt aber deutlich unter der enorm hohen Dynamik vom Vorjahr (+296.7%). Verlangsamt hat sich auch das Wachstum im Bereich Consumer Crowdlending.

Die im Crowdlending-Verfahren vergebenen Kredite unterscheiden sich sehr stark. Consumer Crowdlending bedient das Segment der Konsumkredite, währenddessen sich Business Crowdlending an KMU wendet und im Real Estate Crowdlending hypothekarisch besicherte Kredite vergeben werden. Diese Unterschiede zeigen sich deutlich bei den durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU-Krediten lag der Wert bei ungefähr 300'000 CHF. Die durchschnittlichen Beträge können aber je nach Geschäftsmodell der Plattform sehr unterschiedlich sein. Besonders Plattformen mit sehr kurzfristigen Krediten scheinen eher kleinere Volumen zu finanzieren.

Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund 30'000 CHF. Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei 18'000 CHF und ist bis zum Vorjahr kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass diese durchschnittlichen Kreditvolumen nun stabil bleiben werden, da sie praktisch gleich hoch sind wie ein durchschnittlicher Konsumkredit in der Schweiz.4

Abbildung 4: Crowdlending-Volumen und Anzahl der Kredite, Schweiz 2012-2018³



Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei etwa 650'000 CHF (Vorjahr 850'000 CHF). Aufgrund der Verwendung für Wohneigentum ist der im Vergleich zu den anderen Segmenten markant höhere durchschnittliche Kreditbetrag nachvollziehbar.

Im Durchschnitt investierte ein Kapitalgeber im Jahr 2018 17'000 CHF in einen KMU-Kredit (2017: 25'000 CHF). Bei Krediten an Privatpersonen liegt dieser Wert gegenüber dem Vorjahr unverändert bei etwa 4'000 CHF. Die Aussagekraft dieser Werte ist aber stark eingeschränkt. Insbesondere institutionelle Investoren scheinen immer wichtiger zu werden und investieren bedeutend höhere Volumen. Zwar sind keine exakten Zahlen zum Anteil von institutionellen Investoren bekannt. Die meisten befragten Crowdlending-Plattformen in der Schweiz geben aber an, dass der Anteil institutioneller Investoren gegenüber 2017 leicht gestiegen ist (vgl. Kapitel 4).

Vgl. Crowdlending Survey 2018.

³ Ebenfalls noch berücksichtigt sind die Zahlen von Advanon, da das Geschäftsmodell erst im Laufe des Jahres auf ausschliesslich institutionelle Investoren (B2B) ausgerichtet wurde. Siehe dazu auch Besprechung im Text.

⁴ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2019), Jahresbericht 2018, S. 13.







Bei den Verwendungszwecken von Krediten sind ebenfalls grosse Unterschiede zu sehen. Im Business Crowdlending stehen oftmals Projektfinanzierungen, Umschuldungen oder Kurzfristkredite für das Liquiditätsmanagement im Vordergrund. Im Bereich Consumer Crowdlending werden vor allem Kredite benötigt für Umschuldungen, Bildung, Autos, Reisen oder Hochzeiten. Detaillierte Daten zu diesen Verwendungszwecken liegen für die Schweiz leider nicht vor. Im Bereich Real Estate Crowdlending werden in der Regel Hypotheken an Privatpersonen sowie teilweise auch Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwickler vergeben. Zudem können hier auch hypothekarisch besicherte KMU Kredite darunterfallen.

Andere Geschäftsmodelle im Marketplace Lending

Neben den erwähnten klassischen Crowdlending-Geschäftsmodellen sind in den letzten zwei bis drei Jahren viele weitere Plattformen entstanden, die sich vornehmlich an institutionelle Investoren richten.

Die Bank Vontobel lancierte im September 2018 die Plattform Cosmofunding. Das Angebot von Cosmofunding richtet sich an öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) sowie private Unternehmen. Die Plattform arbeitet mit der Schweizer Ratingagentur fedafin zusammen, die für die entsprechenden Kreditnehmer Ratings erstellt. Zugelassen sind nur professionelle Investoren. Seit ihrem Start hat die Plattform Kreditanträge im Umfang von über 1 Milliarde CHF registriert. Das durchschnittliche Volumen der gewährten Darlehen liegt bisher bei 17,6 Millionen CHF, die durchschnittliche Laufzeit bei 2,9 Jahren (volumengewichteter Durchschnitt: 0,65 Jahre).

Ebenfalls im Markt für ÖRK aktiv ist Loanboox. Die Plattform ist bereits seit September 2016 online. Von der Einführung bis zum September 2018 hatte Loanboox Darlehen in Höhe von etwa 6,5 Milliarden CHF vermittelt.5 Auch Loanboox verfolgt ausschliesslich einen B2B-Ansatz und akzeptiert nur institutionelle und professionelle Investoren. Auf Geldnehmer-Seite kann die Plattform von Gemeinden, Städten und Kantonen zur Finanzierung von Krediten zwischen 500'000 CHF und 500 Millionen CHF genutzt werden. Bei den meisten Krediten gibt es jeweils nur eine Gegenpartei. Loanboox beschränkt sich auf reine Vermittlungsdienstleistungen und berechnet für die Kreditnehmer eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro

Laufzeit-Jahr. Loanboox expandierte 2017 nach Deutschland und 2018 nach Österreich und Frankreich. Im Januar 2019 hat sich die Plattform Eigenkapital im Umfang von 22 Millionen CHF beschafft. Zu den Investoren gehörten unter anderem die Deutsche Kreditbank AG und die LGT Gruppe. Die Unternehmensbewertung lag gemäss Aussage von Loanboox bei 122 Millionen CHF.6

Ein weiteres Beispiel eines B2B-Geschäftsmodell ist Remaco mit seiner Direct Lending Plattform, welche Unternehmen mit qualifizierten Investoren verbindet. Auch instimatch global richtet sich an institutionelle Investoren. Im Vergleich zu den genannten Plattformen konzentriert sich instimatch aber mehr auf kurzfristige Transaktionen und versucht, einen Teil des traditionellen Geldmarktes auf seine Plattform zu bringen. Neben institutionellen Investoren steht instimatch auch grösseren Unternehmen offen, die ihre Liquidität über die Plattform optimieren möchten.

Ende 2018 ist mit Systemcredit ein Start-up online gegangen, das einen Marktplatz für KMU-Kredite etablieren möchte. Systemcredit bietet als Vermittler auf seiner Plattform den KMU Kreditofferten von mehreren möglichen Geldgebern an. Als mögliche Geldgeber sollen primär Banken, institutionelle Investoren und Crowdlending-Plattformen (bzw. deren Investoren) gewonnen werden. Aktuell besteht eine Kooperation mit der Bank Cler sowie mit der Crowdlending-Plattform Swisspeers.



Finanz und Wirtschaft (2018). Rund 15 Mrd. Fr. über Loanboox nachgefragt. Online (31.12.2018): https://www.fuw.ch/article/rund-15-mrd-fr-ueber-loanboox-nachgefragt/

⁶ Loanboox (2019). Loanboox sammelt 22 Millionen Franken ein. Medienmitteilung vom 30.01.2019. Online (14.04.2019): https://www.loanboox.com/landing/ch/news/posts/series-b-01-19

Bilanzkreditvergabe in der Schweiz

Bei der Betrachtung von Volumenzahlen im Crowdlending stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz des entsprechenden Crowdlending-Segments. Eine Möglichkeit zur Einordnung der Zahlen bietet ein Vergleich mit den Teilmärkten, in denen die Crowdlending-Plattformen aktiv sind. Nachfolgend wird aufgezeigt, wie die Gesamtentwicklungen im Konsumkreditmarkt (Consumer Crowdlending), im KMU-Kreditmarkt (Business Crowdlending) und im Hypothekarkreditmarkt (Real Estate Crowdlending) waren und wie gross der entsprechende Marktanteil des Crowdlending-Marktes ist.

Das ausstehende Volumen der Konsumkredite in der Schweiz belief sich per Ende 2018 auf 7,7 Milliarden CHF (+419 Mio. CHF gegenüber dem Vorjahr).7 Des Weiteren waren 8,8 Milliarden an Leasing-Volumen ausstehend (+136 Mio. CHF). Im Jahr 2018 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite in der Höhe von rund 4.4 Milliarden CHF gewährt. Das im Jahr 2018 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit 57,0 Millionen CHF im Verhältnis zum Gesamtmarkt weiterhin klein (rund 1,3 %, Vorjahr: 1,2 %).

Das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen belief sich im Jahr 2018 auf 1173 Milliarden CHF. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt 1005 Milliarden CHF – ist hypothekarisch besichert. Kreditnehmer sind Private, Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Auf Private entfielen per Ende 2018 insgesamt 788 Milliarden CHF. CHF 355 Milliarden der Kredite stammen von Unternehmen, wobei 87 % von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden kommen. Bei 29 Milliarden CHF handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.8

Bei all diesen Werten handelt es sich um Bestandszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2018 in den Bilanzen der schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich vergebene Volumen kann nur geschätzt werden. So gehen wir davon aus, dass im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt für Private jährlich 150 bis 180 Milliarden CHF an Krediten verlängert oder neu abgeschlossen werden. Das im Jahr 2018 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von 70,5 Millionen CHF ist entsprechend für den Gesamtmarkt nicht relevant.

Gleiches gilt auch für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von 310 Milliarden CHF in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2018 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von 134,4 Millionen CHF. Zudem hat eine repräsentative Umfrage des Staatssekretariats für Wirtschaft und des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ gezeigt, dass es in der Schweiz keine Engpässe in der Kreditversorgung gibt. Nur 5 % der KMU-Kreditanträge werden von den Banken abgelehnt. Neben diesen KMU gibt es aber auch noch Unternehmen, die zwar ein Finanzierungsbedürfnis haben, jedoch bei der Bank keinen Kreditantrag stellen. Die Gruppe dieser «entmutigten» KMU entspricht rund sechs Prozent aller Schweizer KMU oder einem Anteil von 27 Prozent an den KMU mit einem Finanzierungsbedürfnis.9 Diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.10

Nicht berücksichtigt in den Volumen-Zahlen zu Unternehmen sind zudem Kredite, welche von Nicht-Banken nicht öffentlich über den sogenannten Private Debt Markt vermittelt werden. Kreditgeber sind hier beispielsweise Private Debt Fonds, Family Offices, Versicherungs-Unternehmen oder Pensionskassen.11

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Bereichen lässt sich festhalten, dass es sich weiterhin um einen Nischenmarkt handelt. Gleichzeitig deuten die verhältnismässig tiefen Kreditvolumen in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit an. Es ist weiterhin zu erwarten, dass die Anteile von Crowdlending an den entsprechenden Märkten in Zukunft markant steigen werden. Zudem zeigt insbesondere Grossbritannien, wie ein Markt mit starken Crowdlending Plattformen aussehen kann. Im Bereich KMU-Kredite wurden 2017 9,5 % aller neuen Finanzierungen über Online-Plattformen abgewickelt. Im Jahr 2012 lag der Anteil noch bei 0,34 %. Insbesondere sehr kleine Unternehmen machen von dieser Finanzierungsmöglichkeit Gebrauch.¹² Das nachfolgende Kapitel beleuchtet insbesondere die führenden Märkte in Grossbritannien, den USA und China näher.

⁷ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2019). Jahresbericht 2018. S. 12.

⁸ SNB (2018). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (01.04.2019): https://data.snb.ch/

⁹ Hochschule Luzern/SECO (2017) – Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ & SECO. Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

¹⁰ Dietrich, A. & Amrein, S. (2018). Welches Potenzial hat Crowdfunding in der Schweiz? Blog vom 05.03.2018. Online (01.04.2019): https://blog.hslu.ch/retailbanking/2018/03/05/welches-potential-hat-crowdlending-in-der-schweiz/

¹¹ Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ wird im Sommer 2019 zum ersten Mal Aufschluss über den Private Debt Markt Schweiz geben. Siehe dazu: Birrer, T., Bauer, M. & Amrein, S. (2019). Unternehmensfinanzierung mit Private Debt in der Schweiz.

¹² University of Cambridge (2018b), The 5th UK Alternative Finance Industry Report, Cambridge Centre for Alternative Finance,

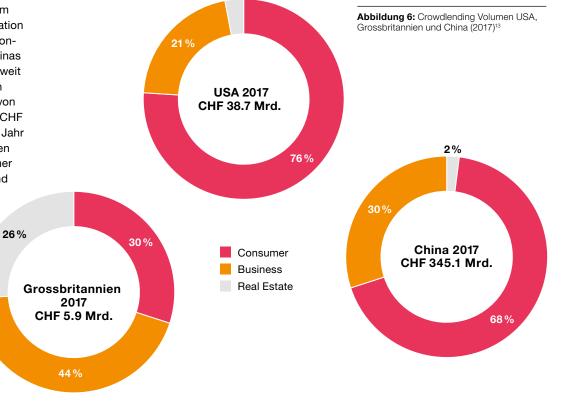
3. Crowdlending im internationalen Kontext



3%



Der Schweizer Crowdlending-Markt hat im Jahr 2018 wiederum ein respektables Wachstum verzeichnet. Die Volumen anderer Länder sind für das Jahr 2018 zum Zeitpunkt der Publikation noch nicht verfügbar, weshalb sich der internationale Vergleich primär auf das Jahr 2017 konzentriert. Abbildung 6 zeigt die Crowdlending-Volumen der USA, Grossbritanniens und Chinas für das Jahr 2017. Wie bereits im Jahr 2016 verfügt auch im Jahr 2017 China über den weltweit grössten Crowdlending-Markt. Insgesamt wurden in China im 2017 Kredite im Umfang von umgerechnet 345,1 Milliarden CHF vermittelt, was gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 48 Prozent bedeutet. In den USA belief sich das Volumen im Jahr 2017 auf 38.7 Milliarden CHF (+21,4%) und in Grossbritannien auf 5,9 Milliarden CHF (+25%). Das Volumen erreichte im Jahr 2017 in der Schweiz 186.7 Millionen CHF. Im letzten Jahr wurden Kredite mit einem Volumen von 261.9 Millionen CHF vermittelt. In den USA und in China ist insbesondere das Consumer Crowdlending sehr verbreitet. Diese Art von Krediten machten im Jahr 2017 76 % (USA) und 68 % (China) des gesamten Crowdlending-Marktes aus.



^{12 |} Crowdlending Survey 2019

¹³ Alle Daten erhalten von: University of Cambridge, Judge Business School (2019). Publications. Online (11 April 2019): https://www.ibs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/

Um die Konsistenz der Daten zu gewährleisten, stammen die internationalen Daten in allen Grafiken von der Judge Business School der University of Cambridge.14 Für einzelne Länder gibt es jedoch teilweise auch andere Studien mit neueren Marktdaten. So schätzt beispielsweise der Datenprovider Brismo das Volumen in Grossbritannien im Jahr 2018 auf 8,1 Milliarden CHF. Dies würde – basierend auf den Daten von Brismo – gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von etwa 24,6 Prozent entsprechen.15 Die Wachstumsrate für 2018 dürfte somit etwa auf dem gleichen Niveau liegen wie 2017.

Für China sind noch keine verlässlichen Gesamtmarkt-Zahlen des Jahres 2018 verfügbar. Es ist aber davon auszugehen, dass sich das Wachstum deutlich abgekühlt hat. Nach Jahren mit enorm hohen Wachstumsraten wurden im Jahr 2018 zahlreiche Betrugsfälle öffentlich, welche mitunter auch zu Strassenprotesten geführt hatten. Die Ankündigung verstärkter Regulierung hatte im Jahr 2018 die Unsicherheit weiter verstärkt. Zahlreiche Plattformen haben sich aus dem Markt zurückgezogen. Die Anzahl der Plattformen dürfte 2018 um über 50 % auf noch etwa 1000 Plattformen zurückgegangen sein.16

Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft der oben aufgeführten Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumen nur bedingt aussagekräftig. Einen Anhaltspunkt für die Relevanz von Crowdlending bietet eine Betrachtung des Volumens im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung. Wie aus Abbildung 6 ersichtlich, weist auch hier China einen hohen Wert auf. Das Crowdlending-Volumen entspricht beachtlichen 2,86 Prozent des Bruttoinlandprodukts. In Grossbritannien und in den USA erreicht dieser Wert etwa 0,2 Prozent. Abbildung 8 stellt die Crowdlending-Volumen des Jahres 2017 in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. In China wurden pro Kopf 249 CHF in Crowdlending investiert, in den USA 119 CHF und in Grossbritannien 89 CHF. In der Schweiz wurden pro Einwohner im Jahr 2017 durchschnittlich 22 CHF in Crowdlending investiert. Im Jahr 2018 stieg der Wert auf 31 CHF.

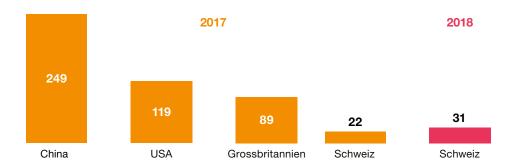
Abbildung 7: Crowdlending-Volumen im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt, 2017 (Schweiz: 2018)

2,68%

0,20% 0,18% Grossbritannien

0,04%

Abbildung 8: Crowdlending-Volumen pro Kopf



Die Dringlichkeit institutioneller Investoren ist in Grossbritannien und den USA in den letzten Jahren markant gestiegen. In Grossbritannien lag dieser Wert 2017 bei etwa 40 %. Im Vorjahr (2016) wurde im Bereich Business Crowdlending 28 %, im Consumer Crowdlending noch 32 % von institutionellen Anlegern finanziert. In den USA ist der Anteil institutioneller Anleger noch markant höher. Im Consumer Crowdlending kamen 2017 97 % der Gelder von institutionellen Investoren (2016: 70 %). Im Business Crowdlending waren es 76 % (2016: 67 %).¹⁷

Ein weiteres Modell, das Balance Sheet Lending, ist in den USA stark gewachsen und wurde in den Statistiken und Abbildungen ebenfalls berücksichtigt. Bei diesem Modell vergibt die Plattform selber direkt Kredite an Unternehmen. Die Mittel für die Finanzierung werden häufig von einem Fonds oder institutionellen Investoren bereitgestellt. Der Vorteil solcher Kooperationen ist eine schnelle Abwicklung von Finanzierungen. Der übliche Vermittlungsprozess zwischen Geldgebern und Geldnehmer für die Finanzierung eines Kredites entfällt. Nach einem positiven Kreditentscheid kann der Kredit sofort ausgezahlt werden. Mittlerweile bieten die meisten Crowdlending Plattformen in den USA ebenfalls Balance Sheet Lending an. Insbesondere seit 2016 haben sich zahlreiche «traditionelle» Crowdlending Plattformen in diese Richtung entwickelt.18

¹⁴ University of Cambridge, Judge Business School (2019). Publications. Online (11.04.2019): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/ centres/alternative-finance/publications/

¹⁵ British Business Bank (2019). Small Business Finance Market. Online (11.04.2019): https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/ uploads/2019/02/British_Business_Bank_Small-Business-Finance-Report-2019_v3.pdf

¹⁶ Financial Times (2018), China's P2P lenders say regulation will cause industry collapse. Online (15.10.2018): https://www.ft.com/content/ eac2c2de-d050-11e8-a9f2-7574db66bcd5 Bloomberg (2019). China P2P Lending Crackdown May see 70 % of Firms Close. Online (01.01.2019): https://www.bloomberg.com/news/ articles/2019-01-02/china-s-online-lending-crackdown-may-see-70-of-businesses-close

¹⁷ University of Cambridge (2018a). The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report. Reaching new Heights. Cambridge Centre for Alternative Finance. University of Cambridge (2018b). The 5th UK Alternative Finance Industry Report. Cambridge Centre for Alternative Finance

¹⁸ University of Cambridge (2018a). The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report. Reaching new Heights. Cambridge Centre for Alternative Finance.

4. Umfrage 2019

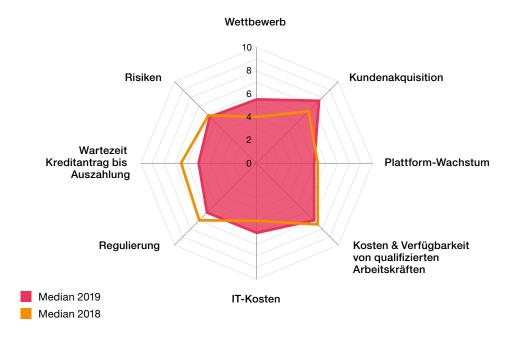


Wie bereits im Vorjahr, wurden Geschäftsleitungsmitglieder von Schweizer Crowdlending-Plattformen gebeten, acht Hauptthemen nach deren Dringlichkeit einzuordnen. Es handelt sich um die Themenbereiche Wettbewerb, Kundenakquisition, Plattform-Wachstum, Kosten und Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, IT-Kosten, Regulierung, Wartezeit vom Kreditantrag bis zur Auszahlung sowie Risiken. Teilweise wurden pro Themengebiet mehrere Fragen gestellt.

Abbildung 9 fasst die wichtigsten Ergebnisse, aggregiert auf die acht Hauptthemen, zusammen. Die in den nachfolgenden Abbildungen präsentierten Werte zeigen jeweils den Median. Insgesamt haben an der diesjährigen Umfrage 11 von 15 Plattformen teilgenommen, womit der Schweizer Markt mehrheitlich abgedeckt ist.¹⁹ Im darauffolgenden Kapitel werden dann die Resultate der einzelnen Unterthemen aufgezeigt, analysiert und mit den Vorjahresergebnissen verglichen.

Insbesondere die Dimensionen «Kundenakquisition» und «Kosten und Verfügbarkeit von gualifizierten Arbeitskräften» stellen für die Unternehmen weiterhin grosse Herausforderungen dar. Im Bereich der Regulierung ist die Dringlichkeit etwas zurückgegangen. Im Gegenzug scheint aber das Thema «Kundenakquisition» an Relevanz gewonnen zu haben.

Abbildung 9: Durchschnittliche Dringlichkeit für Schweizer Plattformen (10 = sehr hohe Dringlichkeit, 1 = sehr tiefe Dringlichkeit)



¹⁹ Wir danken 3 Circle Funding, Acredius, Cashare, CreditGate24, Creditworld, Crowd4Cash, Lend, Lendico, Lendora, Splendit, SwissLending und Swisspeers für ihre Teilnahme an der Crowdlending Survey 2019. Für die Plattformen Lend und Splendit ist die Rückmeldung aufgrund der geteilten Muttergesellschaft Switzerlend AG gemeinsam erfolgt

Kundenakquisition

Die Schweizer Crowdlending-Plattformen sahen auch dieses Jahr insgesamt betrachtet die Akquisition von Kunden als grösste Herausforderung an. So wurde der Kundenakquise auf einer Zehner-Skala im Median eine Dringlichkeit von 8 zugemessen (10 = sehr hohe Dringlichkeit; 1 = keine Dringlichkeit). Innerhalb der verschiedenen Kundensegmente wird die Akquisition von institutionellen Anlegern als sehr wichtig empfunden und mit 9 bewertet, während der Akquisition von privaten Anlegern eine Dringlichkeit von 8 beigemessen wird. Die Akquisition von Kreditnehmern hingegen wurde mit einer leicht sinkenden Dringlichkeit von 7 bewertet. Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr sind aber insgesamt tief und lassen nicht auf grundsätzliche Veränderungen schliessen (vgl. Abbildung 10).

Von den elf befragten Schweizer Crowdlending-Plattformen gaben fünf an, dass der Anteil der institutionellen Investoren im Jahr 2018 zwischen 0 und 20 % lag (2017: 7/11). Zwei gaben an. dass der Anteil an institutionellen Investoren zwischen 20 und 40 % lag (2017: 1/11), drei zwischen 60 und 80 % und 1 zwischen 80 und 100 % (2017: 1/11).

Somit lässt sich feststellen, dass sich der Anteil der institutionellen Investoren am gesamten Volumen etwas erhöht hat. Grössere Plattformen haben einen tendenziell höheren Anteil an institutionellen Investoren und konnten diesen weiter erhöhen (val. Abbildung 11). Dies lässt darauf schliessen, dass institutionelle Investoren für Kooperationen eine gewisse Grösse von Plattformen bevorzugen. Plattformen, die mit institutionellen Investoren zusammenarbeiten, können sich auch stärker auf die Akquisition von Kreditnehmern fokussieren.

Die Analyse hat gezeigt, dass die Investorenstruktur von Schweizer Plattformen sehr heterogen ist. Obwohl die Kredite einiger Plattformen zu einem Grossteil auf Privatinvestoren zurückzuführen sind, machen bei anderen Plattformen institutionelle Anleger einen wesentlichen Bestandteil der Finanzierung aus.

Die beiden untenstehenden Abbildung zeigen auf, wie hoch der Anteil von Neukunden in Bezug auf das Kreditvolumen bei Geldgebern (vgl. Abbildung 12) und bei Geldnehmern (vgl. Abbildung 13) ist. Es fällt auf, dass insgesamt viele neue Investoren angezogen werden konnten. Gleichzeitig kann aber auch festgehalten werden, dass die Plattformen über regelmässige Investoren verfügen. Auf Seiten der Kreditnehmer ist der Anteil der Erstkunden - wenig überraschend noch deutlich höher. Es gibt aber auch hier Kreditnehmer, die Crowdlending bereits mehrmals zur Finanzierung genutzt haben.

Abbildung 10: Bedeutung der Kundenakquisition für Crowdlending-Plattformen

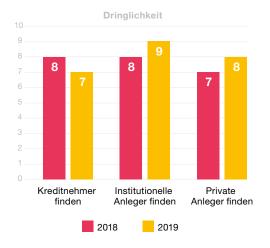


Abbildung 11: Anteil der institutionellen Investoren an den vergebenen Kreditbeträgen

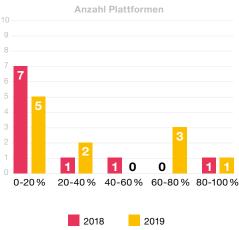


Abbildung 12: Anteil neuer Investoren im Jahr 2018

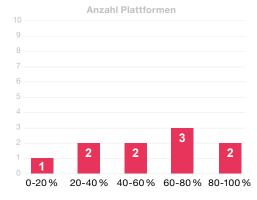


Abbildung 13: Anteil neuer Kreditnehmer im Jahr 2018

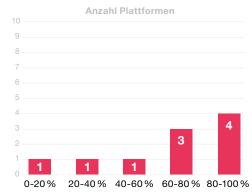


Abbildung 14: Strategische Partnerschaften

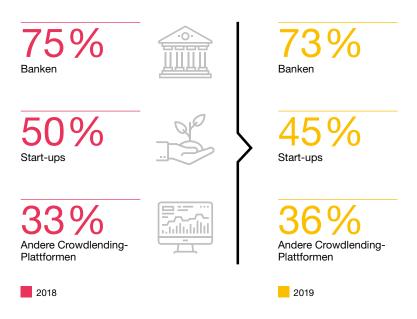
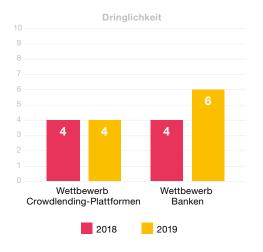


Abbildung 15: Wahrnehmung des Wettbewerbs



Strategische Partnerschaften

In der diesjährigen Umfrage gaben 82 % (2018: 75 %) aller Plattformen an, grundsätzlich strategische Partnerschaften anzustreben. Abbildung 14 zeigt, mit wem sich Plattformen eine strategische Partnerschaft vorstellen können (Mehrfachnennungen möglich). Bis auf eine Plattform gaben alle Teilnehmer, die strategische Partnerschaften anstreben, an, dass sie dies gerne mit einer Bank tun würden. Ungefähr die Hälfte der Partnerschaft suchenden Plattformen erwähnten zudem, dass sie an einer Zusammenarbeit mit anderen Crowdlending-Plattformen oder Startups interessiert wären.

Wetthewerb

Das Risiko, das von konkurrierenden Schweizer Crowdlending-Plattformen ausgeht, wird als unwesentlich eingeschätzt (Median 4 von 10 möglichen Punkten). Die Analyse hat gezeigt, dass grössere Schweizer Plattformen Banken als grössere Konkurrenz ansehen, während kleinere Crowdlending-Plattformen den Wettbewerb innerhalb der Branche als grösseres Risiko wahrnehmen. Bereits im vergangenen Jahr wurde dem Wettbewerb mit anderen Plattformen insgesamt eine tiefe Dringlichkeit zugeordnet.

Bereits jetzt ist der Crowdlending-Markt in der Schweiz relativ konzentriert. 72 % des Marktvolumens wird von nur drei Plattformen gehalten. Die grössten fünf Plattformen haben einen Marktanteil von 87 %.

Plattform-Wachstum

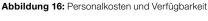
Die Schweizer Crowdlending-Plattformen sehen die Verbesserung ihres Bekanntheitsgrads nach wie vor als sehr wichtig für das Wachstum der Plattform an. Entsprechend lag der Median bezüglich der Dringlichkeit der Steigerung des Bekanntheitsgrads bei 8 von 10 möglichen Punkten. Eine Steigerung der öffentlichen Wahrnehmung würde insbesondere die Akquisition neuer Kreditnehmer und Kreditgeber erleichtern. Ähnlich wie im vergangenen Jahr wurde auch dieses Jahr der Druck der Kundschaft auf die Gebühren als unwesentlich wahrgenommen. Ähnlich verhielt es sich beim Thema der internationalen Expansion, das nach wie vor nicht als sehr dringlich angesehen wird (2018: 2,5/10). Im Jahr 2018 hat keine der Plattformen den Schritt ins Ausland gewagt.

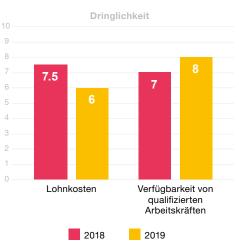
Personalkosten und Verfügbarkeit

Grössere und schnell wachsende Schweizer Crowdlending-Plattformen sehen sich vermehrt mit einer knappen Verfügbarkeit an Mitarbeitern und steigenden Kosten für qualifizierte Arbeitskräfte konfrontiert. Dies liegt einerseits daran, dass Crowdlending-Plattformen oftmals mit Banken um gefragte Arbeitskräfte kämpfen und andererseits daran, dass Banken in der Regel höhere Löhne bezahlen können. Zudem stellt das hohe Schweizer Lohnniveau für Startups generell eine grosse Herausforderung dar.

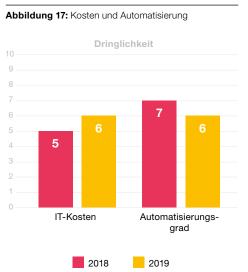
Kosten & Automatisierung

Im Vergleich zum letzten Jahr stufen Schweizer Crowdlending Plattformen die Dringlichkeit der IT-Kosten als leicht höher ein als noch im Vorjahr (2018: 6/11). Zudem fällt auf, dass grössere Plattformen die Dringlichkeit dieser Thematik stärker wahrnehmen als kleinere Marktteilnehmer. Insgesamt betrachtet bewerten Schweizer Crowdlending-Plattformen ihren Automatisierungsgrad mit 6 von möglichen 10 Punkten (1 = manuell, 10 = voll automatisiert). Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist nur unwesentlich.









Regulierung

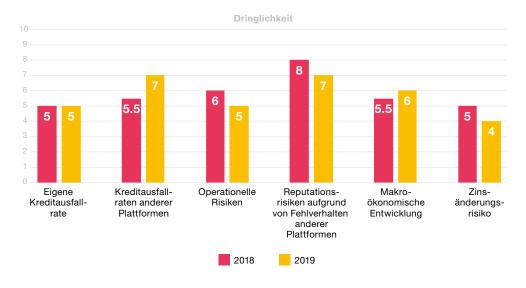
Im Sommer 2017 hatte der Bundesrat mit der sogenannten FinTech-Regulierung die regulatorischen Rahmenbedingungen gelockert. Einerseits wurde die Frist für die Entgegennahme von Geldern zu Abwicklungszwecken von sieben auf 60 Tage erhöht. Andererseits wurde die sogenannte 20er-Regel bei Krediten für Unternehmen bis zu 1 Million CHF aufgehoben.²⁰ Im November 2018 hat der Bundesrat die sogenannte 20er-Regel schliesslich auch für Kredite an Privatpersonen aufgehoben. Die 20er Regel schrieb vor, dass Kredite nur von 20 Personen finanziert werden dürfen. Die Änderungen der FinTech Regulierung traten per 1. April 2019 in Kraft.21 Insgesamt bewerteten die Schweizer Crowdlending Plattformen die Dringlichkeit von Regulierungen mit 6 von möglichen 10 Punkten (vgl. Abbildung 18). Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich nur eine leichte Veränderung.

Risiken

Insgesamt hat sich in Bezug auf die wahrgenommenen Risiken für Schweizer Crowdlending-Plattformen im Vergleich zum Vorjahr nicht viel verändert. Es fällt auf, dass sowohl das Kreditausfallrisiko anderer Plattformen als auch das Risiko einer geschädigten Reputation durch Fehlverhalten anderer Crowdlending-Plattformen als verhältnismässig hoch empfunden werden (2018: 7, 7). Makroökonomischen, zinsbezogenen, operationellen und Kreditausfall-Risiken ordnen Schweizer Crowdlending Plattform eine mittlere Dringlichkeit zu. Aufgrund der stabilen wirtschaftlichen Lage mit tiefer Arbeitslosigkeit ist dies jedoch nicht weiter überraschend. Das Thema der Kreditausfall-Risiken könnte im laufenden Jahr vermehrt zum Thema werden. Die Plattformen haben diesem Thema denn auch eine höhere Dringlichkeit zugeordnet.



Abbildung 19: Risiken



²⁰ Bundesrat (2017). Bundesrat setzt neue Fintech-Regeln in Kraft. Online (11.04.2014): https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/ medienmitteilungen.msg-id-67436.html

²¹ Bundesrat (2019). Bundesrat verabschiedet Ausführungsbestimmungen zur FinTech-Bewilligung. Online (11.04.2014): https://www.admin. ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-73186.html



5. Autoren und Kontakte

Autoren



Prof. Dr. Andreas Dietrich Professor in Banking and Finance Leiter Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ



Falk von der Heyde Partner Deals Financial Services PwC



Manuel Rüdisühli Assistant Manager und M&A-Experte PwC



Simon Amrein Senior Research Associate Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ



Adrian Heuermann Director und M&A Financial Services Leader PwC



Gianluca Müller Consultant und M&A-Experte PwC

Wir bedanken uns bei allen beteiligten Personen, die diese Studie möglich gemacht haben: Philipp Cirkel und Lukas Compagnoni



Kontakte

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Professor in Banking and Finance Leiter Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ +41 41 757 67 46 andreas.dietrich@hslu.ch

Christoph Baertz

Partner und Financial Services Deals Leader PwC +41 58 792 14 18 christoph.baertz@ch.pwc.com

Falk von der Heyde

Partner Deals Financial Services PwC +41 58 792 14 21 f.von.der.heyde@ch.pwc.com



Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern - Wirtschaft ist das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich in der Schweiz. Das IFZ bietet Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an und verfügt über ein breites Weiterbildungsangebot für Fach- und Führungskräfte aus der Finanzbranche. Zu der Ausbildungspalette des IFZ gehören auch die Bachelor- und Master-of-Science-Studiengänge in der Fachrichtung Banking & Finance. Das Weiterbildungsangebot des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ umfasst die folgenden Studiengänge:

Master of Advanced Studies MAS

MAS Bank Management | MAS Controlling | MAS Corporate Finance | MAS Economic Crime Investigation | MAS Immobilienmanagement | MAS Pensionskassen Management | MAS Private Banking & Wealth Management | MAS Risk Management

Diploma of Advanced Studies DAS

DAS Accounting | DAS Bank Management | DAS Compliance Management | DAS Controlling DAS Corporate Finance | DAS Economic Crime Investigation | DAS Pensionskassen Management | DAS Private Banking & Wealth Management | DAS Risk Management

Certificate of Advanced Studies CAS

CAS Accounting | CAS Anlageberatung | CAS Asset Management | CAS Commodity Professional | CAS Controlling | CAS Digital Banking | CAS Digital Controlling | CAS Enterprise Risk Management | CAS Financial Investigation | CAS Financial Management | CAS Financial Transactions | CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen | CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute | CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute | CAS Funding & Treasury | CAS Gesamtbanksteuerung | CAS Governance, Risk and Compliance | CAS Sales und Marketing im Banking | CAS Swiss Certified Treasurer (SCT®) | CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions | CAS Turnaround Management | CAS Verwaltungsrat

PwC

PwC begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg und übernimmt gemeinsam mit Ihnen Verantwortung. Dabei stellen wir Ihnen Kreativität, langjährige Erfahrung, bewährte Instrumente und das breite Netzwerk von PwC zur Verfügung. Damit entwickeln wir zielgerichtete Lösungen mit Mehrwert.

Unser Team der Wirtschaftsberatung hat langjährige Projekterfahrung im Finanzdienstleistungssektor und unterstützt Sie in Ihren strategischen und operativen Entscheidungen rund um Innovationen in den Bereichen Geschäftsmodell, Strategie sowie Finanz- und Liquiditätsplanung.

Auf diese Dienstleistungen der Wirtschaftsberatung dürfen Sie zählen (Auszug):

- Integrierte Finanzplanung, und Finanzreporting
- Unternehmensanalyse und Businessplanreview
- Innovative Geschäftsmodelle und Herleitung Ihrer strategischen Optionen
- Kauf- und Verkaufsberatung sowie Mittelbeschaffung

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Drei Segmente von Crowdlending	
Abbildung 2:	Wie Crowdlending generell funktioniert	7
Abbildung 3:	Aktive Crowdlending-Plattformen nach Segmenten per Ende 2018	{
Abbildung 4:	Crowdlending-Volumen und Anzahl der Kredite, Schweiz 2012–2018	
Abbildung 5:	Durchschnittlicher Kreditbetrag 2018	10
Abbildung 6:	Crowdlending Volumen USA, Grossbritannien und China (2017)	12
Abbildung 7:	Crowdlending-Volumen im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt, 2017 (Schweiz: 2018)	13
Abbildung 8:	Crowdlending-Volumen pro Kopf	10
Abbildung 9:	Durchschnittliche Dringlichkeit für Schweizer Plattformen (10 = sehr hohe Dringlichkeit, 1 = sehr tiefe Dringlichkeit)	14
Abbildung 10:	Bedeutung der Kundenakquisition für Crowdlending-Plattformen	18
Abbildung 11:	Anteil der institutionellen Investoren an den vergebenen Kreditbeträgen	18
Abbildung 12:	Anteil neuer Investoren im Jahr 2018	18
Abbildung 13:	Anteil neuer Kreditnehmer im Jahr 2018	15
Abbildung 14:	Strategische Partnerschaften	16
Abbildung 15:	Wahrnehmung des Wettbewerbs	16
Abbildung 16:	Personalkosten und Verfügbarkeit	17
Abbildung 17:	Kosten und Automatisierung	17
Abbildung 18:	Regulierung	18
Abbildung 19:	Risiken	18

