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

Crowdlending Survey 2018

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts
HOCHSCHULE
LUZERN

SMLA
Swiss Marketplace Lending Association

pwc

www.pwc.ch

Über diese Studie

Die Crowdlending Survey 2018 ist die erste tiefgreifende Studie mit alleinigem Fokus auf den Schweizer Crowdlending-Markt und ist eine gemeinsame Publikation von PricewaterhouseCoopers (PwC), dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft und der Swiss Marketplace Lending Association. Mit dieser Publikation soll die zunehmende wirtschaftliche Relevanz von Crowdlending in der Schweiz und global aufgezeigt werden. Zudem sollen auch 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 14 Crowdlending-Plattformen haben an der diesjährigen Studie teilgenommen. Wir danken den Plattformen für ihre Unterstützung.

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary 4

1. Einführung ins Crowdlending 6
   - Was ist Crowdlending? 6
   - Begriffe: Crowdlending, P2P Lending, Marketplace Lending 6
   - Crowdlending: drei verschiedene Arten 6
   - Wie Crowdlending vereinfacht erklärt funktioniert 7

2. Crowdlending in der Schweiz 8
   - Volumen und Wachstum 8
   - Bilanzkreditvergabe in der Schweiz 10
   - Andere Geschäftsmodelle im Marketplace Lending 10
   - Regulatorisches Umfeld 11

3. Crowdlending im internationalen Kontext 12
   - Volumen und Struktur ausgewählter Crowdlending-Märkte 13

4. Survey 2018 16
   - Zusammenfassung 16
   - Umfrageergebnisse 17

5. Autoren und Kontakte 20

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ 21

PwC 22

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Drei Segmente von Crowdlending 6

Abbildung 2: Wie Crowdlending generell funktioniert 7

Abbildung 3: Aktive Crowdlending-Plattformen per Ende 2017 8

Abbildung 4: Crowdlending-Volumen und Anzahl Kredite Schweiz 2012–2017 9

Abbildung 5: Durchschnittlicher Kreditbetrag 2017 9

Abbildung 6: Durchschnittlicher Investitionsbetrag 2017 (pro Anleger) 9

Abbildung 7: Kreditmärkte in der Schweiz 2017 (ausstehendes Volumen in CHF) 10

Abbildung 8: Crowdlending-Volumen in ausgewählten Ländern (in Millionen CHF) 12

Abbildung 9: Crowdlending-Volumen absolut und im Verhältnis zur Einwohnerzahl und zum Bruttoinlandprodukt (2016, in Millionen CHF) 13

Abbildung 10: Crowdlending-Volumen pro Einwohner 2016 in ausgewählten Ländern 13

Abbildung 11: Marktstruktur Crowdlending in der Schweiz (2017 & 2016) sowie USA, Grossbritannien und Deutschland 14

Abbildung 12: Durchschnittliche Wichtigkeit für Schweizer Plattformen (10 = sehr hohe Wichtigkeit, 1 = sehr tiefe Wichtigkeit) 16

Executive Summary

1. Schweizer Plattformen vermittelten CHF 186,7 Millionen

Schweizer Crowdlending-Plattformen haben im Jahr 2017 ein Volumen von CHF 186,7 Millionen an Krediten vergeben. Dies entspricht einem Wachstum von 240 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Für das laufende Jahr dürfte etwa ein Marktvolumen von CHF 400–500 Millionen erreicht werden.

2. Institutionalisierung auf Anlegerseite

Professionelle Anleger wie Asset Manager, Family Offices, Fonds und vermögende Individuen zeigen ein steigendes Interesse an der Anlageklasse «Crowdlending». Wir sehen sie in Zukunft als einen zentralen Wachstumstreiber für hohe Kreditvolumen in diesem Markt.

3. Plattformen streben Partnerschaften an

Kooperationen mit Banken und anderen Start-ups scheinen für die Entwicklung der Plattformen wichtig zu sein. Viele Crowdlending-Plattformen streben entsprechende Kooperationen an.

4. Erleichtertes regulatorisches Umfeld

Seit Sommer 2017 dürfen Kredite an Unternehmen von mehr als 20 Personen finanziert werden. Die Aufhebung dieser «20er-Regel» im Segment Business Crowdlending wurde von den Plattformen positiv aufgenommen. Im Segment Consumer Crowdlending gilt die «20er-Regel» weiterhin. Für die Entwicklung dieses Bereichs wäre eine Aufhebung dieser Regel zentral.

5. Reputation als Risikofaktor – Bekanntheitsgrad zentral

Die noch junge Branche sieht Reputationsrisiken als Folge eines potenziellen Fehlverhaltens einzelner Marktteilnehmer als kritisch. Gleichzeitig wird der Steigerung des Bekanntheitsgrads eine sehr hohe Bedeutung beigemessen.

6. Transparenz als wichtige Triebfeder für die Marktentwicklung

Der Schweizer Crowdlending-Markt ist im Vergleich zu reiferen Crowdlending-Märkten verhältnismässig intransparent. Zentrale Risiko- und Renditekennzahlen sind häufig nicht bekannt. Die durch die neu gegründete Swiss Marketplace Lending Association forcierte zunehmende Transparenz wird sich positiv auf die Marktentwicklung auswirken.

Wie hat sich das Crowdlending in den letzten Jahren entwickelt? Was erwarten die Plattformen 2018?

1. Einführung ins Crowdlending

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. In der Regel vergeben mehrere Partner gemeinsam einen Kredit. Kreditgeber erhalten 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 ab.

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 Hypotheken über Crowdlending-Plattformen vergeben.

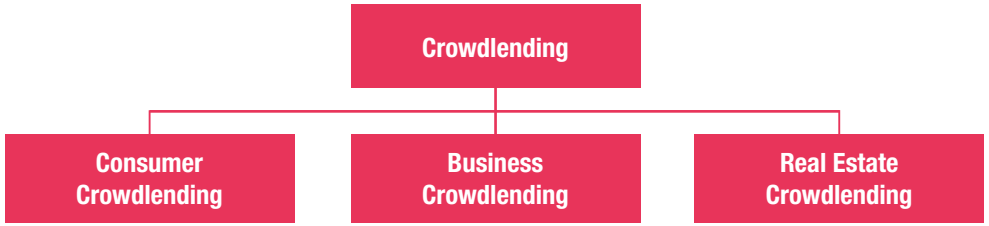


Abbildung 1: Drei Segmente von Crowdlending

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. Haben sich genügende 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).

Methodik

Für die vorliegende Studie wurden verschiedene Daten erhoben. Sämtliche Crowdlending-Plattformen haben verschiedene Daten zur Entwicklung im Jahr 2017 geliefert. Diese werden nachfolgend aggregiert vorgestellt. Zudem wurden weitere quantitative Daten zu den Herausforderungen erhoben sowie qualitative Interviews bei den Schweizer Crowdlending-Plattformen durchgeführt. Insgesamt haben 14 von 15 Plattformen an dieser Umfrage teilgenommen.

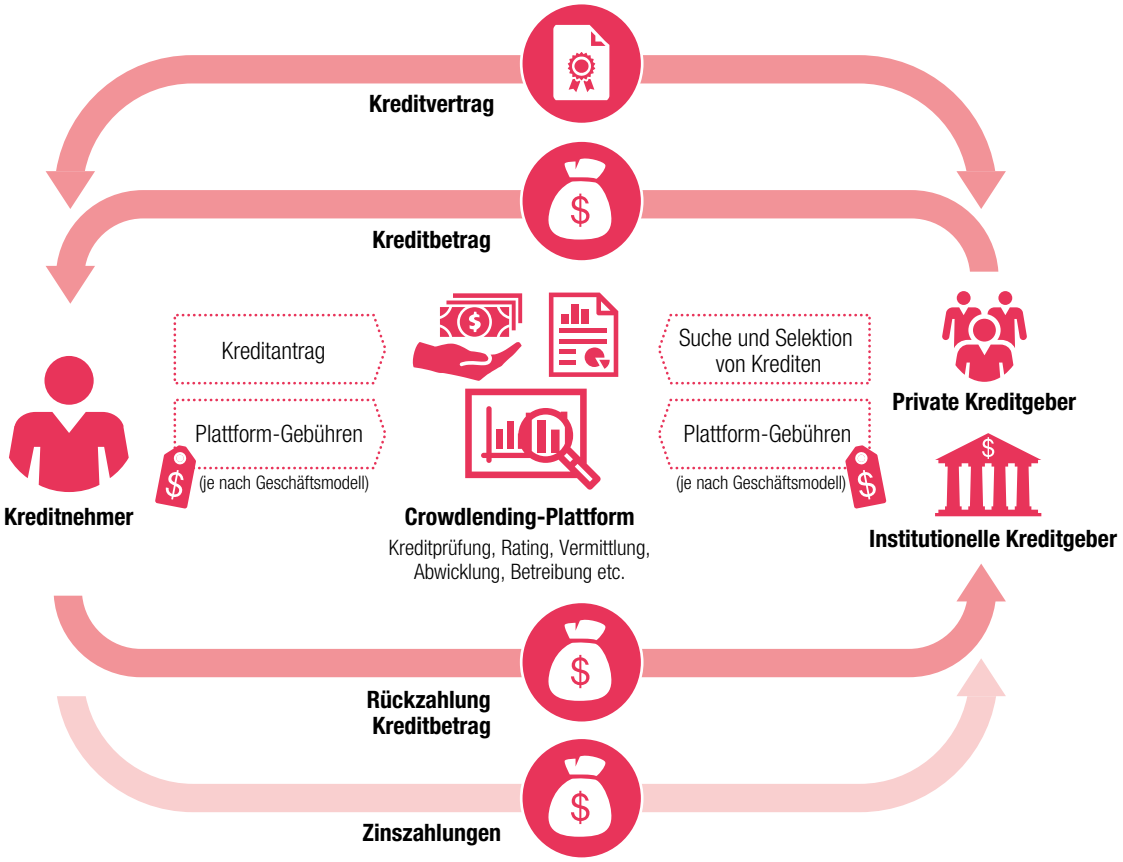


Abbildung 2: Wie Crowdlending generell funktioniert

2. Crowdlending in der Schweiz

Per Ende 2017 waren in der Schweiz insgesamt 15 Plattformen aktiv. Die Plattformen fokussieren sich meist auf ein oder zwei Segmente von Crowdlending. Mit Cashare und CreditGate24 gibt es auch zwei Plattformen, die Business, Consumer und Real Estate Crowdlending anbieten. Eine Abgrenzung der Geschäftsmodelle ist nicht immer einfach. So bietet beispielsweise Advanon eine Plattform für Invoice Trading an. Über Advanon können jedoch auch ungesicherte Kurzfristkredite abgeschlossen werden, weshalb die Plattform ebenfalls unter Crowdlending aufgeführt wird.

Im Jahr 2016 kamen sieben neue Plattformen auf den Markt. Im letzten Jahr wagten mit Acredius, Creditfolio und Crowd4Cash weitere Plattformen den Markteintritt.

Daneben lancierten 2017 und 2018 auch zwei Anbieter eine Art «Umbrella-Plattform», die für institutionelle Investoren in Kredite auf Schweizer Crowdlending-Plattformen investieren. Es sind dies Lendity und Impact-Lending. Das Ziel dieser Anbieter ist es, einen Fonds anzubieten, der in verschiedene, ausgewählte Kredite unterschiedlicher Plattformen investiert.

Mit der Swiss Marketplace Lending Association SMLA wurde im letzten Jahr auch eine Branchenorganisation gegründet, deren Ziel es ist, die Transparenz im Schweizer Markt zu erhöhen und den Crowdlending-Markt sowie das Ökosystem weiterzuentwickeln.

Volumen und Wachstum

Der Crowdlending-Markt erreichte im Jahr 2017 ein Volumen von CHF 186,7 Millionen (Vorjahr: CHF 55,1 Mio.). Wie in Abbildung 4 ersichtlich, erhöhte sich die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite von 840 auf 2’035.

Segment	Plattform	Gestartet
Business Crowdlending	Acredius	2017
	Advanon	2015
	Creditworld	2016
	Lendico	2016
	Swisspeers	2016
Consumer Crowdlending	Creditfolio	2017
	Lend	2016
	Lendora	2016
	Splendit	2014
Real Estate Crowdlending	SwissLending	2016
	Hyposcout	2016
Consumer und Business Crowdlending	3 circle funding	2016
	Crowd4Cash	2017
Consumer, Business und Real Estate Crowdlending	Cashare	2008
	CreditGate24	2015

Abbildung 3: Aktive Crowdlending-Plattformen per Ende 2017

Von den CHF 186,7 Millionen entfallen CHF 111,6 Millionen auf das Segment Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei CHF 28,1 Millionen.

Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) hat sich im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt (+116%) und beträgt nun CHF 52,0 Millionen. Auch Real Estate Crowdlending hat sich im Jahr 2017 stark entwickelt. Es wurden CHF 23,1 Millionen vermittelt (Abbildung 4).

Die drei Segmente von Crowdlending haben gemeinsam, dass immer die Vermittlung von Fremdkapital im Zentrum steht. Die Art der Kredite ist aber sehr unterschiedlich. Dies zeigt sich nicht zuletzt in den unterschiedlichen durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU-Krediten lag der Wert bei rund CHF 300'000, was eine starke Steigerung gegenüber dem Vorjahr bedeutete (2016: CHF 171'000). Die grösste Transaktion im diesem Segment war ein vermittelter KMU-Kredit in der Höhe von CHF 8,7 Millionen.

Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen bei CHF 31'000. Dieser Wert ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Im Jahr 2013 lag er noch bei knapp CHF 18'000.

Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei CHF 854'000. Aufgrund der Verwendung für Wohneigentum ist der im Vergleich zu den anderen Segmenten markant höhere durchschnittliche Kreditbetrag nachvollziehbar. Die grösste Transaktion betrug in diesem Segment CHF 7 Millionen (Abbildung 5).

Im Durchschnitt haben Kreditgeber an KMU im Jahr 2017 CHF 25'000 investiert (2016: CHF 18'000). Bei Krediten für Privatpersonen liegt dieser Wert gegenüber dem Vorjahr unverändert bei etwa CHF 4'000. Es ist davon auszugehen, dass diese Werte pro Kredit stark variieren. Entsprechend sind diese Durchschnittswerte mit Vorsicht zu geniessen. Neben Privatinvestoren entdecken zunehmend auch institutionelle Investoren und Family Offices das Crowdlending als neue Anlageklasse. Diese investieren im Vergleich zu Privatinvestoren in der Regel bedeutend grössere Beträge (Abbildung 6).

Mit der Einführung der neuen FinTech-Regulierung im Sommer 2017 gab es insbesondere für Plattformen im Bereich Business Crowdlending Erleichterungen. Kredite in diesem Segment sind von der sogenannten «20er-Regel» nicht mehr betroffen. KMU-Kredite dürfen über Crowdlending-Plattformen seit kurzem von mehr als 20 Personen finanziert werden. Entsprechend können auch geringere Beträge investiert werden.

Die Verwendungszwecke innerhalb der Crowdlending-Segmente können stark variieren und sind teilweise auch abhängig von den Geschäftsmodellen der Plattformen. Im Business Crowdlending sind dies beispielsweise Projektfinanzierungen, Umschuldungen, Kurzfristkredite für das Liquiditätsmanagement usw. Im Bereich Consumer Crowdlending kommt ebenfalls eine Vielzahl von Verwendungen in Frage, so zum Beispiel Umschuldungen, Bildungskredite, Kredite für 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.

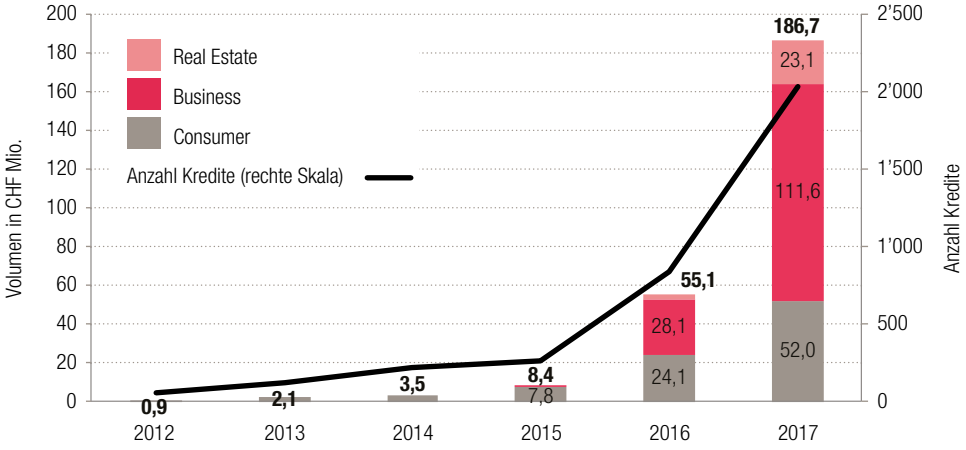


Abbildung 4: Crowdlending-Volumen und Anzahl Kredite Schweiz 2012–2017

Abbildung 5: Durchschnittlicher Kreditbetrag 2017

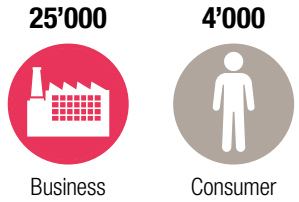


Abbildung 6: Durchschnittlicher Investitionsbetrag 2017 (pro Anleger)

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 betrug per Ende 2017 CHF 7,2 Milliarden. Das Volumen hat zum ersten Mal seit 2009 wieder leicht zugenommen.[1] Des Weiteren waren 8,7 Milliarden an Leasing-Volumen ausstehend. Im Jahr 2017 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite in der Höhe von rund CHF 4,2 Milliarden gewährt. Das im Jahr 2017 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit CHF 52 Millionen im Verhältnis zum Gesamtmarkt noch überschaubar (rund 1,2%) (Abbildung 7).

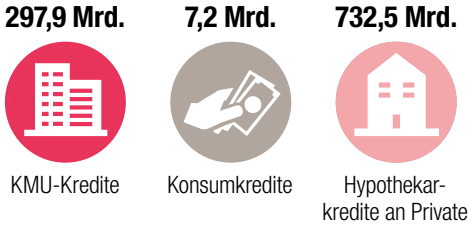


Abbildung 7: Kreditmärkte in der Schweiz 2017 (ausstehendes Volumen in CHF)

Der schweizerische Hypothekarkreditmarkt umfasst sowohl Kredite an Private als auch an Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Per Ende 2017 betrug das Hypothekarkreditvolumen in den Büchern der Schweizer Banken CHF 974 Milliarden, wovon CHF 733 Milliarden auf private Haushalte entfiel.[2] Der Hypothekarmarkt war in den letzten Jahren einem sehr starken Wachstum unterworfen. Annualisiert ist das Hypothekarvolumen an die privaten Haushalte in den letzten fünf Jahren um jährlich 3,1 Prozent gewachsen.[3] Im Hypothekarkreditmarkt für Private werden jährlich schätzungsweise CHF 150–180 Milliarden neu abgeschlossen (unter Berücksichtigung von Wachstum, Fälligkeiten, Rückzahlungen). Auch in diesem Bereich ist das im Vorjahr vergebene Crowdlending-Volumen von CHF 23,1 Millionen im Vergleich zum Gesamtmarkt noch sehr tief.

Im Markt für KMU-Kredite[4] war bei den Schweizer Banken per Ende 2017 ein Kreditvolumen von CHF 298 Milliarden ausstehend.[5] Damit entfallen knapp 90 Prozent aller Unternehmenskredite in der Schweiz auf KMU.[6] Der Markt wuchs in den letzten fünf Jahren um durchschnittlich 2,3 Prozent. Auch wenn die Neuabschlüsse für den Gesamtmarkt im Jahr 2016 nicht verfügbar sind, wird auch hier klar, dass das Volumen von Business Crowdlending im Umfang von CHF 95,9 Mio. auch in diesem Bereich relativ tief ist. Gleichzeitig deuten die verhältnismässig tiefen Volumen in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit an. Es ist zu erwarten, dass die Anteile von Crowdlending an den entsprechenden Märkten in Zukunft markant steigen werden.

Andere Geschäftsmodelle im Marketplace Lending

Wie bereits in der Begriffsabgrenzung erläutert, ist die Definition von Marketplace Lending wesentlich breiter gefasst als diejenige von Crowdlending. Insbesondere können auch reine B2B-Plattformen (Business-to-Business-Plattformen) unter dem Begriff «Marketplace Lending» subsumiert werden. Als Geldnehmer stehen in der Regel Unternehmen oder öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) im Fokus. Im Gegensatz zu Crowdlending kommen als Geldgeber nur professionelle Investoren in Frage. Somit sind die Kredite in diesem Segment oftmals nicht öffentlich einsehbar.

Aufgrund des Fokus auf die öffentliche Hand und auf Unternehmen auf Geldnehmerseite sind die Volumen in diesem Segment ungleich höher als im Bereich Crowdlending. Beispiele für Plattformen in diesem Bereich sind Tradeplus24, Loanboox, Remaco oder Instimatch.

Die Firma Loanboox ist seit dem 1. September 2016 als Online-Vermittlungsplattform für öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) und professionelle Investoren aktiv. Gemeinden, Städte und Kantone können Kreditgesuche von CHF 500’000 bis CHF 500 Millionen aufschalten. Institutionellen Investoren, nicht aber privaten Personen, ist es anschliessend möglich, Finanzierungsangebote zu unterbreiten. Die Kredite können von einem oder mehreren

1 Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformation (2018). Jahresbericht 2016. Online (01.04.2018): https://www.zek.ch/de-ch/uber-uns/jahresbericht-statistiken
2 Schweizerische Nationalbank SNB (2018). Datenportal. Hypothekarkredite Inland. Online (10.04.2018): https://data.snb.ch/
3 Für eine umfassende Analyse des Hypothekarkreditmarktes siehe: Lengwiler, Christoph; Seiler Zimmermann, Yvonne & Amrein, Simon (2018). Immobilienfinanzierung und deren aktuelle Regulierung. In Armin Jans; Christoph Lengwiler; Marco Passardi (Hrsg.), Krisenfeste Schweizer Banken? (317-360). Zürich: NZZ Libro.
4 KMU ist definiert als Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden.
5 Schweizerische Nationalbank SNB (2018). Datenportal. Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse. Total Kredite, Benützung. Online (10.04.2018): https://data.snb.ch/
6 Für eine umfassende Analyse der Kreditvergabe an KMU siehe: Dietrich, Andreas; Wernli, Reto & Duss, Christoph (2017). Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

Kreditgebern finanziert werden. Bei erfolgreichem Abschluss wird eine für den Kreditnehmer einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeitjahr fällig. Für Kapitalgeber fallen keine Kosten an. Es handelt sich bei Loanboox um die erste Online-Plattform in der Schweiz, die Kredite für ÖRK via Internet vermittelte. Seit der Lancierung bis Ende 2017 vermittelte Loanboox Kredite im Umfang von rund CHF 2,5 Milliarden. Dieses Volumen ist äusserst beachtlich – auch wenn die Kredite teilweise sehr kurze Laufzeiten aufweisen.

Ein weiteres Beispiel ist die Firma Remaco mit ihrem Corporate-Direct-Lending-Modell. Die Remaco-Direct-Lending-Plattform verbindet kapitalsuchende Unternehmen mit einem Kreis aus professionellen qualifizierten Investoren (nach KAG). Als Alternative zu Bankkrediten können Unternehmen ihr Kapital direkt auf der Remaco-Plattform beschaffen.

Die entsprechenden Geschäftsmodelle werden auch von Banken aufmerksam verfolgt.

Regulatorisches Umfeld

Mit der Einführung der sogenannten FinTech-Regulierung wurden die gesetzlichen Hürden für FinTech-Unternehmen und damit auch für Crowdfunding-Plattformen verringert. Die Anpassungen bringen für Crowdfunding-Plattformen im Grundsatz zwei zentrale Veränderungen: Als erstes wurde die maximale Frist für das Halten von Geldern zu Abwicklungszwecken von zuvor sieben Tagen auf 60 Tage verlängert. Die Anpassung wurde in der Branche begrüsst, hat sie doch die Kreditprozesse deutlich vereinfacht.

Zweitens wurde die für die Crowdlending-Plattformen stark einschränkende 20er-Regel aufgeweicht, indem diese nur noch für Kredite von mehr als CHF 1 Million gilt. Oder in anderen Worten: Kredite mit einer Summe von weniger als CHF 1 Million können mit der Revision der Bankenverordnung (BankV) von mehr als 20 Investoren finanziert werden.

Die 20er-Regel wurde jedoch nur für Kredite an Einheiten, die eine «gewerblich-industrielle Tätigkeit» ausüben, aufgehoben. Während sich Kredite an KMU als «gewerblich-industriell» qualifizieren, gilt dies für Kredite an Privatpersonen nicht. Entsprechend gilt die 20er-Regel weiterhin für das Consumer Crowdlending und das Real Estate Crowdfunding.

Aus unserer Sicht wäre es aber zu wünschen, dass die Aufweichung der 20er-Regel für alle drei Segmente im Schweizer Crowdlending Markt gilt. Eine Unterteilung nach «gewerblich-industriell» und «Privatkredite» ist gerade aus Anlegerschutz-Perspektive wenig zweckdienlich.

3. Crowdlending im internationalen Kontext

Der Schweizer Crowdlending-Markt hat im Jahr 2017 wiederum ein hohes Wachstum verzeichnet. Die Volumen anderer Länder sind für das Jahr 2017 zum Zeitpunkt der Publikation noch nicht verfügbar, weshalb sich der internationale Vergleich primär auf 2016 konzentriert.

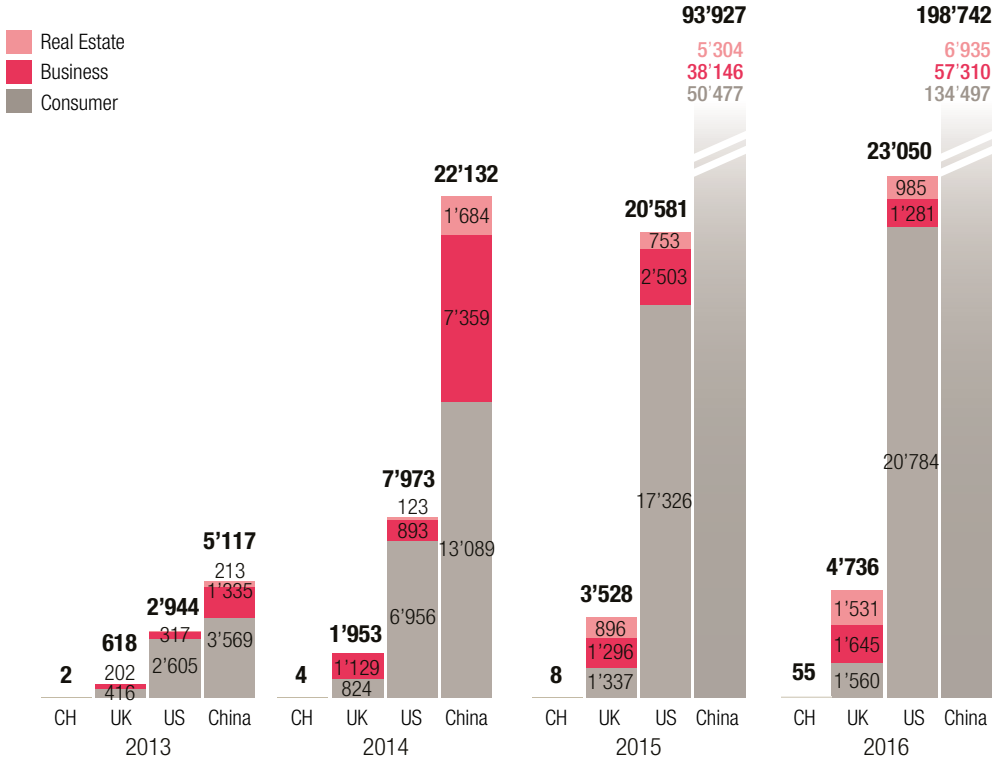


Abbildung 8: Crowdlending-Volumen in ausgewählten Ländern 2013-2016 (in Millionen CHF)

Abbildung 8 zeigt die Crowdlending-Volumen ausgewählter Länder. Im Jahr 2016 verfügte China über den weltweit grössten Crowdlending-Markt. Insgesamt wurden in China in diesem Jahr Kredite im Umfang von umgerechnet CHF 198,7 Milliarden vermittelt, was gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 112 Prozent bedeutet. In den USA betrug das Volumen im Jahr 2016 CHF 23,0 Milliarden, in Grossbritannien CHF 4,7 Milliarden.

Die Volumen von weiteren Ländern sind in Abbildung 9 ersichtlich. In Frankreich lag das Volumen 2016 bei CHF 272 Millionen und in Deutschland bei CHF 223 Millionen. Das Volumen erreichte im Jahr 2016 in der Schweiz CHF 55,1 Millionen. Im letzten Jahr wurden Kredite mit einem Volumen von CHF 186,7 Millionen vermittelt.

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 in Abbildung 9 ersichtlich, weist auch hier China einen hohen Wert aus. Das Crowdlending-Volumen entspricht beachtlichen 1,8 Prozent des Bruttoinlandprodukts. In Grossbritannien und in den USA erreicht dieser Wert immerhin fast 0,2 Prozent, respektive 0,13 Prozent. In Europa weist Estland mit 0,34 Prozent einen sehr hohen Wert aus.

Abbildung 9 stellt die Crowdlending-Volumen des Jahres 2016 in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. Wie ersichtlich wird, befinden sich auch in diesem Ranking China, die USA und Grossbritannien an der Spitze. In China wurden pro Kopf CHF 144 in Crowdlending investiert, in den USA CHF 71.30 und in Grossbritannien CHF 72.20. In Kontinentaleuropa fällt wiederum Estland mit einem hohen Pro-Kopf-Volumen von CHF 60.20 auf. In der Schweiz wurden pro Einwohner im Jahr 2016 durchschnittlich CHF 6.60 in Crowdlending investiert. Im Jahr 2017 stieg der Wert auf CHF 29.90.

Land	Volumen in CHF Mio. (2016)	Wachstum gegenüber Vorjahr	Volumen pro Einwohner	Volumen in % BIP	Crowdlending in % von Crowdfunding
China	198'734	112%	144,15	1,80%	98%
USA	23'049	12%	71,34	0,13%	92%
Grossbritannien	4'736	34%	72,19	0,18%	80%
Japan	367	17%	2,89	0,01%	94%
Frankreich	272	53%	4,07	0,01%	56%
Deutschland	223	13%	2,70	0,01%	66%
Finnland	119	104%	21,60	0,05%	77%
Estland	78	160%	60,21	0,34%	87%
Italien	78	562%	1,28	0,00%	56%
Spanien	69	191%	1,49	0,01%	49%
Dänemark	69	724%	12,05	0,02%	71%
Schweiz	55 (2017: 186,7)	597%	6,56 (2017: 26,91)	0,01% (2017: 0,03%)	43%
Kanada	47	–44%	1,29	0,00%	22%
Österreich	5	155%	0,63	0,00%	23%

Abbildung 9: Crowdlending-Volumen absolut und im Verhältnis zur Einwohnerzahl und zum Bruttoinlandprodukt (2016, in Millionen CHF)[7]

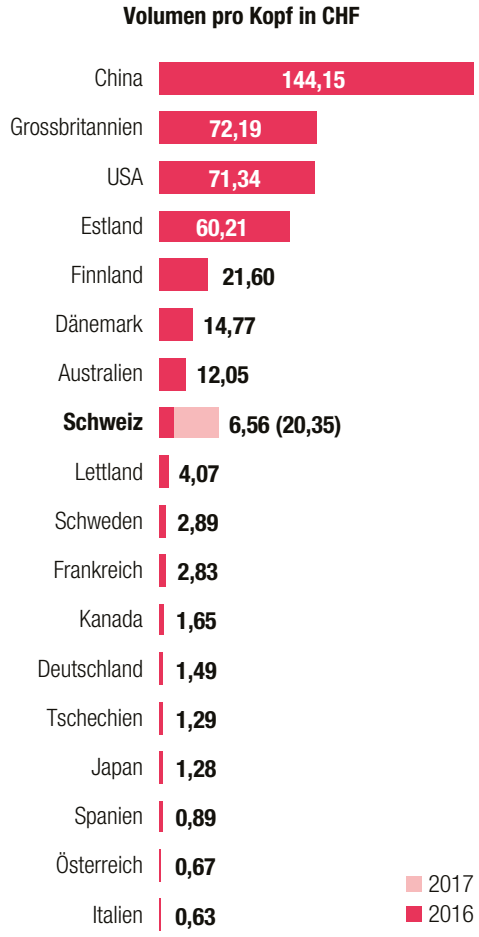


Abbildung 10: Crowdlending-Volumen pro Einwohner 2016 in ausgewählten Ländern[8]

Volumen und Struktur ausgewählter Crowdlending-Märkte

Für die teilweise – sowohl in absoluten als auch in relativen Zahlen – sehr unterschiedliche Bedeutung von Crowdfunding in den oben aufgezeigten Ländern gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Erstens kann das (unterschiedliche) regulatorische Umfeld massgeblich zur Entwicklung von Crowdfunding beitragen. Zweitens ist zu berücksichtigen, dass sich die Finanzsysteme von kontinentaleuropäischen Ländern stark von denjenigen der USA und von Grossbritannien unterscheiden. Aus historischen Gründen wird in den USA und in Grossbritannien traditionell ein grösserer Teil der Finanzintermediation direkt über die Geld- und Kapitalmärkte abgewickelt. In der Finanzliteratur wird dies auch «direct finance» genannt. Im Gegensatz dazu ist in Kontinentaleuropa das Model von «indirect finance» weiter verbreitet. Die Schweiz ist ein typisches Beispiel für ein Land mit einem stark bankenorientierten Finanzsystem. Zu berücksichtigen sind auch kulturelle Unterschiede, zum Beispiel in Bezug auf die Innovationsfreudigkeit und die Adaption von neuen Entwicklungen. Schliesslich ist auch der Bekanntheitsgrad von Crowdfunding zu beachten, der je nach Land variieren kann.

7 Quellen für Abbildungen 8 und 9: University of Cambridge. Cultivating Growth. The 2nd Asia-Pacific Alternative Finance Industry Report. Online. (04.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/. University of Cambridge. The Americas Alternative Finance Industry Report. Hitting Stride. Online. (04.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/. University of Cambridge. Entrenching Innovation. The 4th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/ University of Cambridge. Expanding Horizons. The 3rd European Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/ Für die Umrechnung auf Schweizer Franken wurden die Jahresmittelkurse verwendet.

8 Quellen: siehe Fussnote 7 . Einwohnerzahlen: The World Bank. Population, total. Online (06.04.2018): http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL

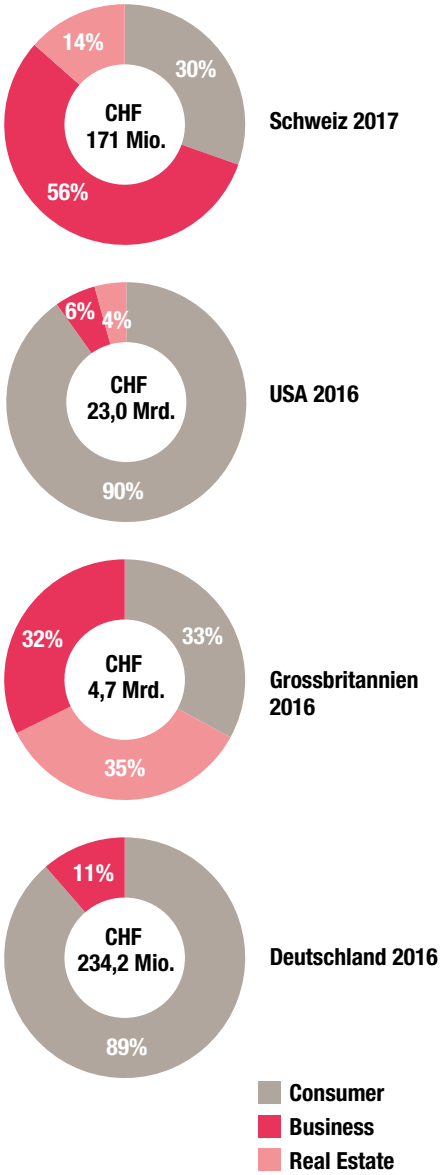


Abbildung 11: Marktstruktur Crowdlending in der Schweiz (2017 & 2016) sowie USA, Grossbritannien und Deutschland

In der oben schon präsentierten Abbildung 9 ist auch das Volumen von Crowdlending im Verhältnis zum totalen Crowdfunding-Volumen aufgeführt. In den vier grössten Crowdlending-Märkten nimmt die Vermittlung von Fremdkapital über das Internet eine wichtige Stellung ein. Crowdlending macht jeweils über 80 Prozent des gesamten Crowdfunding-Volumens aus. In der Schweiz betrug der Anteil von Crowdlending im Jahr 2016 43 Prozent.

Abbildung 11 zeigt auf, welchen Anteil die drei Bereiche Consumer Crowdlending, Business Crowdlending und Real Estate Crowdlending am gesamten Crowdlending-Markt in der Schweiz, in den USA, in Grossbritannien und in Deutschland haben. In Grossbritannien sind die Volumen-Zahlen in den drei Segmenten praktisch identisch. Gleichzeitig fällt auf, dass einige wenige Marktplayer den Markt dominieren. Im Business Crowdlending beispielsweise wurden 2017 allein über FundingCircle CHF 1,6 Milliarden Kreditvolumen abgeschlossen (2016: CHF 1,1 Mrd.). Auf Zopa, die im Consumer Crowdlending tätig ist, entfielen im Jahr 2017 CHF 1,2 Milliarden (2016: CHF 920 Millionen).[9]

In den USA sind 90 Prozent der vermittelten Kredite dem Bereich Consumer Crowdlending zuzuordnen. LendingClub, die grösste US-Plattform, hat im Jahr 2017 dabei CHF 8,9 Milliarden an Krediten vermittelt (2016: CHF 8,5 Mrd.). In der Zwischenzeit vermittelt LendingClub auch Kredite an KMU.[10] Über die Plattform Prosper wurden im Jahr 2017 CHF 2,8 Milliarden abgewickelt (2016: CHF 2,2 Mrd.).[11]

Im Vergleich mit führenden Crowdlending-Märkten wie China, USA und Grossbritannien ist das Volumen in der Schweiz trotz eindrücklichem Wachstum weiterhin gering. Es stellt sich die Frage, inwieweit sich Wachstumsdynamiken von fortgeschrittenen Märkten auf die Schweiz übertragen lassen. Wie bereits ausgeführt, unterscheidet sich der Schweizer Finanzmarkt grundlegend von jenem in den USA und in Grossbritannien. Trotzdem bietet sich beispielsweise das Crowdlending-Volumen pro Einwohner für einen Vergleich an: Um auf ein ähnliches Crowdlending-Volumen pro Kopf zu kommen wie die USA oder Grossbritannien im Jahr 2016, müsste sich das Volumen des Schweizer Crowdlending-Marktes in den nächsten zwei Jahren jeweils etwa verdoppeln. Dies macht deutlich, dass die Schweiz in der Entwicklung gegenüber diesen führenden Märkten etwa drei Jahre zurückliegt. Gleichzeitig erwarten wir eine weiterhin hohe Wachstumsdynamik in der Schweiz. Für das laufende Jahr dürfte etwa ein Marktvolumen von CHF 400–500 Millionen erreicht werden (Abbildung 11).

Auch die Zusammensetzung der Kapitalgeber hat sich in diesen Märkten verändert. Insbesondere der Einstieg von professionellen Investoren hat die Finanzierung von deutlich höheren Kreditvolumen ermöglicht. Unter den europäischen Plattformen im Segment Consumer Crowdlending ist der Anteil institutioneller Investoren von 26 Prozent im Jahr 2015 auf 45 Prozent im Jahr 2016 gestiegen. Im Segment Business Crowdlending stieg der Anteil von 24 auf 29 Prozent.[12] In den USA lag der Anteil von institutionellen Investoren im Business Crowdlending im Jahr 2016 bei 67 Prozent, im Consumer Crowdlending bei 70 Prozent.[13] Für die Schweiz sind entsprechende Zahlen noch nicht vorhanden.

9 Für eine Übersicht zu den Crowdlending-Anbietern und deren Volumen in Grossbritannien siehe: P2PFA (2018). P2PFA Member Loanbook Data. Online (07.04.2018): https://p2pfa.org.uk/data/
10 LendingClub (2018). Investor Relations. Online (07.04.2018): http://ir.lendingclub.com/corporateprofile.aspx?iid=4213397
11 Prosper (2018). Media. Online (07.04.2018): https://www.prosper.com/about-us/media/
12 University of Cambridge. Expanding Horizons. The 3rd European Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/. S. 38.
13 University of Cambridge. The Americas Alternative Finance Industry Report. Hitting Stride. Online. (04.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/. S. 47.

4. Survey 2018

In einer Umfrage wurden die Plattformen gebeten, acht Hauptthemen nach deren Wichtigkeit der folgenden Herausforderungen einzuordnen. Es sind dies Wettbewerb, Kundenakquisition, Plattform-Wachstum, Kosten- und Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, IT-Kosten, Regulierung, Wartezeit Kreditantrag bis Auszahlung sowie Risiken. Je nach Thema wurden teils mehrere Fragen gestellt, die in Abbildung 12 aggregiert auf die acht Hauptthemen dargestellt werden. Die in den nachfolgenden Abbildungen präsentierten Werte zeigen jeweils den Median. Insgesamt haben an der Umfrage 14 von 15[14] Plattformen teilgenommen, womit der Schweizer Markt mehrheitlich abgedeckt ist. Im Kapitel 4.2 werden nachfolgend die Resultate der einzelnen Unterthemen aufgezeigt und analysiert.

14 Wir danken 3 Circle Funding, Acredius, Advanon, Creditfolio, CreditGate24, Creditworld, Crowd4Cash, Hyposcout, Lend, Lendico, Lendora, Splendit, SwissLending und Swisspeers für ihre Teilnahme an der Crowdlending Survey 2018. Für die Plattformen Lend und Splendit ist die Rückmeldung aufgrund der geteilten Muttergesellschaft Switzerlend AG gemeinsam erfolgt.

Zusammenfassung

1. Kundenakquisition von hoher Wichtigkeit
Schweizer Crowdlending-Plattformen sehen ihre grössten Herausforderungen in der Akquisition neuer Kunden. Dies beinhaltet sowohl die Akquisition von Kreditnehmern als auch diejenige von Kreditgebern. Bei den Kreditgebern stehen insbesondere grössere institutionelle Investoren im Fokus.

2. Grosse Offenheit gegenüber strategischen Partnerschaften
Fast alle Plattformen sehen Partnerschaften als wichtige Säule für ihre Wachstumsstrategie. Neben Partnerschaften mit Banken kommen auch Allianzen mit anderen Start-ups und Crowdlending-Plattformen in Frage.

3. Schweizer Arbeitsmarkt als Herausforderung
Die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften stellt insbesondere die grösseren Plattformen vor grosse Herausforderungen. Auch das hohe Lohnniveau auf dem Schweizer Arbeitsmarkt wird als wichtige Herausforderung ausgewiesen.

4. Regulatorische Unsicherheit immer noch ein Thema
Die Plattformen profitieren je nach Tätigkeitsgebiet unterschiedlich stark von der neuen Regulierung. Handlungsbedarf besteht in erster Linie bei der Aufhebung der 20er-Regel für die Consumer-Crowdlending-Plattformen.

5. Reputationsschaden als grösstes Risiko für die junge Branche
Schweizer Crowdlending-Plattformen sehen ihr grösstes Risiko in potenziellem Fehlverhalten anderer Marktteilnehmer. Ein solches kann beispielsweise in Form von nicht regulierungskonformem Verhalten oder erhöhten Ausfallraten in Folge von zu lockeren Kreditvergaberichtlinien erfolgen.

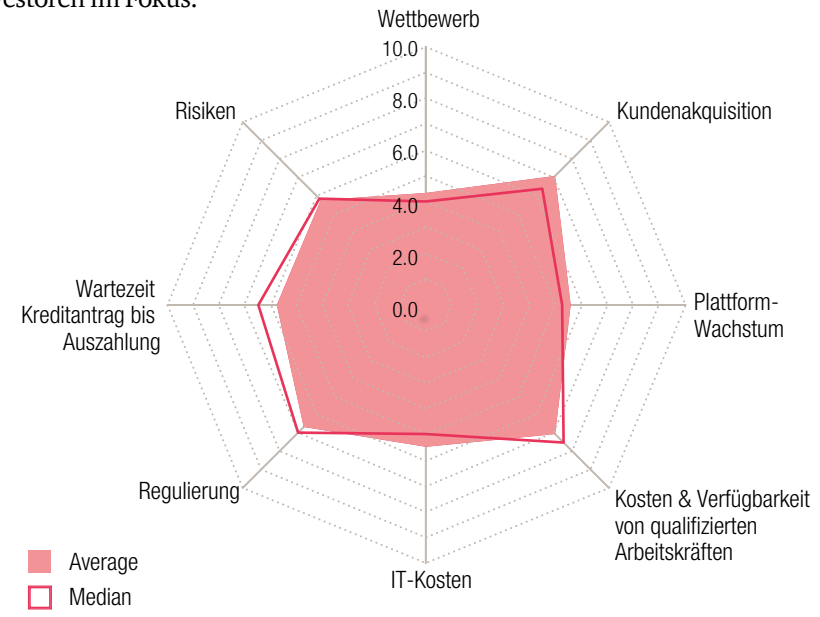
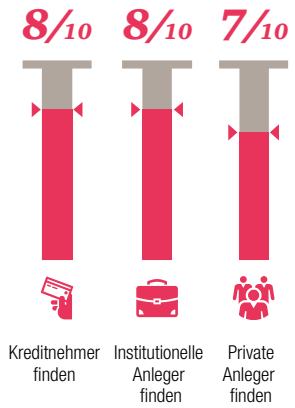


Abbildung 12: Durchschnittliche Wichtigkeit für Schweizer Plattformen (10 = sehr hohe Wichtigkeit, 1 = sehr tiefe Wichtigkeit)

Umfrageergebnisse

Kundenakquisition

Die Akquisition von Kreditnehmern und Kreditgebern wird von den Plattformen als insgesamt grösste Herausforderungen bewertet. So haben die Plattformen dem Thema eine Wichtigkeit von 8 von 10 (10 = sehr hohe Wichtigkeit; 1 = keine Wichtigkeit) für die Akquisition von Kreditnehmern zugeteilt. Die Akquisition von institutionellen Anlegern erhielt ebenfalls eine Wichtigkeit von 8, diejenige von privaten Anlegern von 7 (Median).

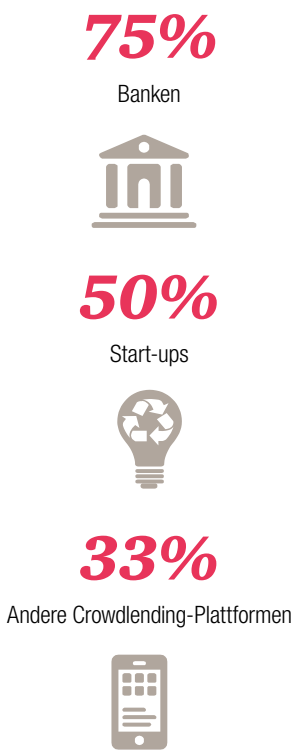


Gemäss Aussagen der Plattformen ist der Anteil der institutionellen Investoren, wie z. B. Private Debt Fonds, Vermögensverwalter, Pensionskassen oder Family Offices, bereits im Jahr 2017 angestiegen. Diese professionellen Kreditgeber suchen nicht zuletzt durch das Tiefzinsumfeld nach alternativen Investitionsmöglichkeiten mit interessanten Risiko/Rendite-Profilen im Fixed-Income-Segment. Aus Sicht der Plattformen ist diese Entwicklung begrüssenswert, da institutionelle Anleger wesentlich grössere Kredittranchen finanzieren können als Privatinvestoren. Plattformen, die mit institutionellen Investoren zusammenarbeiten, können sich auch stärker auf die Akquisition von Kreditnehmern fokussieren.

Die Investorenstruktur von Schweizer Plattformen ist derzeit sehr unterschiedlich. Während die Kredite einiger Plattformen ausschliesslich an Privatinvestoren vermittelt werden, ist die Bedeutung der institutionellen Anleger bei anderen Plattformen beträchtlich, vereinzelt machen diese sogar den Hauptteil der Finanzierungen aus. Gemäss verschiedenen Interview-Aussagen erwarten viele Plattformen für das Jahr 2018 ein weiteres deutliches Wachstum des Anteils von institutionellen Anlegern. Viele Plattformen gehen gemäss qualitativen Interviews davon aus, dass langfristig der Anteil von institutionellen Anlegern bei über 50 Prozent zu liegen kommt.

Strategische Partnerschaften

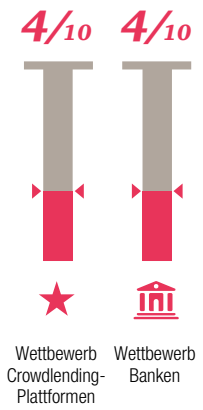
75% aller Plattformen streben strategische Partnerschaften an. Sämtliche Plattformen, die offen sind für Kooperationen, möchten dies mit einer Bank tun. Ein kleinerer Teil der Plattformen plant auch strategische Allianzen mit anderen Start-ups oder Crowdlending-Plattformen.



Einige Plattformen beabsichtigen dabei, ihre Plattform als White-Label-Lösung den Banken anzubieten. Im Sinne eines Ökosystems sollen diese die Angebote der Plattformen in ihre Bankumgebung als «Front-Tool» integrieren, derweil die Abwicklung der Transaktionen über die Systeme der Crowdlending-Plattform läuft.

Wettbewerb

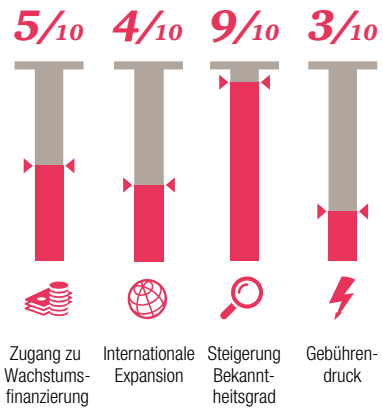
Schweizer Crowdlending-Plattformen stufen das Risiko, das von ihrer Konkurrenz ausgeht, als relativ gering ein (Median 4 von 10 möglichen Punkten). Auffällig ist, dass grössere Schweizer Plattformen Banken als grössere Konkurrenz ansehen, während kleinere Crowdlending-Plattformen den Wettbewerb innerhalb der Branche als grösseres Risiko ausmachen.



Hinsichtlich der Markteintritte sehen Schweizer Plattformen wenig Bedrohung am Horizont. Keiner der in den Interviews befragten CEOs erwartet im kommenden Jahr den Markteintritt einer ausländischen Plattform. Im Jahr 2017 traten – wie bereits 2016 – zwar wiederum mehrere neue Plattformen in den Crowdlending-Markt ein (Acredius, Crowd4Cash und Creditfolio). Es wird aber erwartet, dass im Jahr 2018 weniger neue Plattformen in den Markt eintreten werden. In den folgenden Jahren erwarten wir eine vermehrte Konzentration eines Grossteils der Kredite auf wenige Plattformen, wie das auch in anderen reifen Märkten zu beobachten ist. Es ist auch möglich, dass sich mittelfristig einzelne Plattformen zusammenschliessen werden.

Plattform-Wachstum

Mit einem Median-Rating von 9 von 10 möglichen Punkten sehen die Schweizer



Crowdlending-Plattformen die Verbesserung ihres Bekanntheitsgrades als wichtigste Herausforderung an. Eine verbesserte öffentliche Wahrnehmung würde sich insbesondere in der vereinfachten Akquisition von Kreditnehmern und Kreditgebern manifestieren.

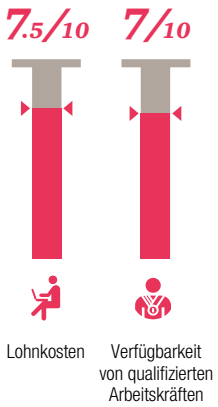
Bezüglich internationaler Expansion zeigt sich ein sehr heterogenes Feld im Schweizer Crowdlending-Sektor. Für die meisten Plattformen hat eine internationale Expansion keine Priorität. Plattformen, die sich mit dem Thema befassen, nennen häufig Deutschland als Expansionsziel. In den Interviews mit den Plattformen wurde deutlich, dass sich insbesondere einzelne grössere Anbieter intensiv mit dem Thema befassen. Für Geschäftsmodelle, die sehr stark skalieren können, liegt eine internationale Expansion grundsätzlich auf der Hand.

In Bezug auf die Gebühren nehmen die Plattformen nur einen geringen Druck wahr.

In Bezug auf ihr Alter können die meisten Plattformen immer noch als Start-ups bezeichnet werden. Die Thematik zusätzlicher Finanzierung ist folglich präsent, wenn auch für die meisten Plattformen nicht von allerhöchster Wichtigkeit.

Personalkosten und Verfügbarkeit

Die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften stellt insbesondere grössere respektive auch schnell wachsende Plattformen vor grosse Herausforderungen. Gemäss Interview-Aussagen der befragten CEOs konkurrenzieren die



Plattformen auf dem Arbeitsmarkt häufig mit Banken. Diese bezahlen in der Regel höhere Löhne. Des Weiteren stellt – wie auch für andere Start-ups in der Schweiz – das generell hohe Lohnniveau auf dem Schweizer Arbeitsmarkt für die Plattformen eine grosse Herausforderung dar.

Um die hohen Personal- aber auch Infrastrukturkosten – bei noch immer eher tiefen Erträgen – decken zu können und das Volumen weiter auszuweiten, planen einige Schweizer Crowdlending-Plattformen, im Jahr 2018 zusätzliches Kapital aufzunehmen.

Kosten & Automatisierung

Kosten für technologische Infrastruktur beurteilen die Plattformen mit einer mittleren Wichtigkeit. Grössere Plattformen weisen der Thematik aber eine grössere Wichtigkeit zu als kleinere. Dies könnte mit der Komplexität zusammenhängen, die mit der Grösse der Plattform zunimmt, und Automatisierung geschuldet sein.

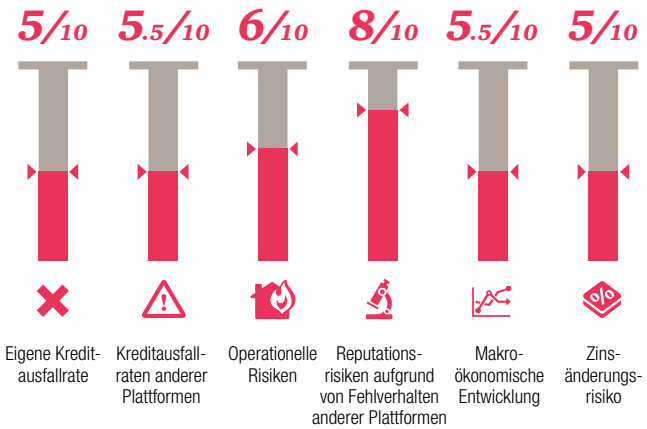
Schweizer Crowdlending-Plattformen schätzen ihren Automatisierungsgrad denn im Schnitt auf 7 von 10 möglichen Punkten (Median, 1 = manuell, 10 = voll automatisiert). Eine weitere Automatisierung ist insbesondere im Bereich der Konsumkredite zu erwarten.

Regulierung

2017 hat der Bundesrat die regulatorischen Anforderungen für Crowdlending-Plattformen gelockert. Trotzdem scheint die Regulierung für viele Plattformen weiterhin eine grosse Herausforderung darzustellen. Dies zeigt sich in einem relativ hohen Rating von 7 von 10 möglichen Punkten. Für die Plattformen im Segment Consumer Crowdlending steht insbesondere die Aufhebung der 20er-Regel im Vordergrund.

Risiken

Wir haben die Schweizer Crowdlending-Plattformen zu ihrer Wahrnehmung verschiedener Risiken befragt. Interessant ist dabei, dass sehr viele Plattformen das Risiko einer geschädigten Reputation durch ein Fehlverhalten eines anderen Crowdlending-Marktteilnehmers als hoch bis sehr hoch betrachten (8 von 10 Punkten). Eine negative Pressebericht-erstattung könnte aus Sicht der Plattformen dem Ruf der Branche insgesamt empfindlich schaden. Kreditausfallraten sowie makroökonomischen Risiken wird lediglich eine mittlere Wichtigkeit zugeordnet.



«Make or Buy»

Die Plattformen wurden auch zu ihrem Kreditprüfungsprozess befragt. 73% der Plattformen verwenden ein eigenentwickeltes Kreditprüfungsmodell. 9% haben ihr Kreditprüfungsmodell komplett ausgelagert, und 18% aller Plattformen geben an, Teile ihrer Kreditprüfung ausgelagert zu haben.

Sämtliche Plattformen geben an, Daten von Drittparteien für ihre Kreditprüfung zu verwenden und damit ihre Kreditprüfung akkurater zu gestalten. Zum Einsatz kommen bei Schweizer Plattformen insbesondere Bonitätsinformationen vom Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen ZEK sowie von CRIF, Dun & Bradstreet, Intrum Justitia und Euler Hermes.

75% Eigenentwicklung

9% ausgelagert

18% teilweise ausgelagert

100% Miteinbezug Daten von Drittparteien

45% eigenes Inkasso

27% ausgelagertes Inkasso

27% teilausgelagertes Inkasso

Inkassodienstleistungen werden von 45% aller Plattformen inhouse geregelt, während 27% aller Plattformen angeben, ihre Inkassodienstleistungen ausgelagert zu haben. Weitere 27% aller Plattformen haben Teile ihres Inkassoprozesses an Drittparteien ausgelagert.

5. Autoren und Kontakte

Autoren

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

Simon Amrein
Senior Research Associate
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Falk von der Heyde
Partner Deals Financial Services
PwC

Adrian Heuermann
Director und M&A Financial
Services Leader
PwC

Manuel Rüdisühli
Assistant Manager und
M&A-Experte
PwC

Wir bedanken uns bei allen beteiligten Personen,
die diese Studie möglich gemacht haben:
Nico Blättler, Pascal Artho, Philipp Künzli.

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

Sascha Beer
Partner Deals M&A PwC
+41 58 792 15 39
sascha.beer@ch.pwc.com

Adrian Heuermann
Director and M&A Financial
Services Leader PwC
+41 58 792 15 17
adrian.heuermann@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 mit 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 Commodity Professional
- CAS Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Enterprise Risk Management
- CAS Financial Investigation
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Governance, Risk and Compliance
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT)®
- CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions

PwC

PwC begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg und übernimmt gemeinsam mit Ihnen Verantwortung. Dabei machen wir Ihnen Kreativität, langjährige Erfahrung, bewährte Instrumente und das breite Netzwerk von PwC zunutze. 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 im 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

www.pwc.ch

© 2018 PwC. All rights reserved. “PwC” refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.