

# infobrief 10/09

**Freitag, 20. März 2009**

- Seit 1995 - **Ein Service des iff für die Verbraucherzentralen und den VZBV** - Seit 1995 -  
Infobriefe im Internet: <http://news.iff-hh.de/index.php?id=2599>

## Stichwörter

Private Kreditvermittlung, Internetplattformen Smava, Auxmoney etc.

## 1 Sachverhalt

Als Alternative zur klassischen Kreditvergabe durch Banken versuchen sich seit einigen Jahren internetbasierte Kreditvermittlungsplattformen. Aus dem angelsächsischen Raum kommend<sup>1</sup> erfreuen sie sich dort zunehmender Beliebtheit. Sie werden teilweise schon als echte Alternative zur herkömmlichen Kreditvergabe in den Medien gefeiert.<sup>2</sup>

In Deutschland gibt es bislang erst zwei größere ernstzunehmende Anbieter am Markt, Smava und Auxmoney. Diese haben durch professionelle PR einen gewissen Bekanntheitsgrad erlangt. Eine Aufwertung erfolgte auch insbesondere durch die Berichterstattung in Medien wie ARD und Finanztest. Vor dem Hintergrund der aktuellen Kreditkrise, die in weiten Teilen der Bevölkerung Misstrauen gegenüber traditionellen Banken geweckt oder verstärkt hat, könnte das Interesse weiter zunehmen. Zudem ist von einer (noch) restriktiveren Kreditvergabe der Kreditinstitute auszugehen.

Da auch Verbraucherzentralen in ihren Einschätzungen teilweise unterschiedliche Auffassungen vertreten<sup>3</sup>, soll der folgende Infobrief – im Anschluss an den Infobrief 06/2007 ([www.money-advice.net](http://www.money-advice.net); ID: 40571) – die Rechtslage in Bezug auf internetbasierte Kreditvermittlungsplattformen darstellen und anschließend Empfehlungen geben.

## 2 Stellungnahme

Zunächst sollen die Vertragsbeziehungen verdeutlicht werden und anschließend die sich daraus ergebenden Konsequenzen erläutert werden.

---

<sup>1</sup> Dort wird die Kreditvergabe als p2p-lending bezeichnet (p2p steht für person-to-person bzw. peer-to-peer).

<sup>2</sup> vgl. z.B. der Artikel „Weg von der Hausbank – hin zu Online-Kreditmärkten“ vom 12.02.2009 auf [http://berlin.business-on.de/trend-weg-von-der-hausbank-hin-zu-online-kreditmaerkten\\_id5010.html](http://berlin.business-on.de/trend-weg-von-der-hausbank-hin-zu-online-kreditmaerkten_id5010.html)

<sup>3</sup> vgl. z.B. die positive Bewertung von Smava durch eine Mitarbeiterin der VZ NRW in der FAZ vom 26.04.2008 bzw. auf Zeit Online vom 06.02.2009 und die negative Einschätzung eines Mitarbeiters der VZ Berlin in der FTD vom 17.02.2009.

## 2.1 Die einzelnen Verträge

Smava als deutscher Branchenführer und Auxmoney ähneln sich in den Grundkonzepten sehr, wobei vorab darauf hinzuweisen ist, dass sich Auxmoney nur an Verbraucher richtet. Ähnlichkeit besteht insofern, als dass die beiden Anbieter **Kreditverträge vermitteln** und mit ihren Nutzern dazu jeweils einen **Rahmenvertrag** schließen. Nutzer ist zum einen der Kreditsuchende und zum anderen der sogenannte „Anleger“, also der, der Geld investieren möchte. Aus dem Rahmenvertrag mit den Anbietern Smava und Auxmoney ergibt sich zunächst nur ein Anspruch auf Nutzung der Plattform, ein Erfolg, d.h. die Vermittlung eines Kredits, wird nicht geschuldet. Bei erfolgreicher Vermittlung kommt ein Kreditvertrag zwischen dem Kreditsuchenden und einer Bank zustande. Beide Anbieter arbeiten dafür exklusiv mit einer Bank zusammen, die die Kredite vergibt. Der Kreditsuchende erhält also einen Kredit nicht direkt von einem Anleger, sondern von einem Kreditinstitut. Insofern ist auch die Werbung als „Kredit von Mensch zu Mensch“ nicht treffend.

Die Forderung aus dem Kreditvertrag wird dann von der Bank sofort<sup>4</sup> an den Anleger verkauft und übertragen. Alternativ<sup>5</sup> erwirbt erst die Kreditvermittlungsplattform die Forderung und verkauft und überträgt sie anschließend an den Anleger (sogenannte stille Zession)<sup>6</sup>.

Ein direkter Kontakt zwischen Anleger und Kreditsuchendem findet also nicht statt. Nach dem Forderungsverkauf zieht die Bank weiter die Zinsen ein. Zudem ist noch darauf hinzuweisen, dass die Anbieter über die Basisdienstleistung „Kreditvermittlung“ hinaus noch zusätzliche Dienstleistungen wie etwa Schufabewertungen anbieten, die jeweils zusätzlich erworben werden können.

Unterschiede zwischen den Anbietern ergeben sich insbesondere bei Vertragsstörungen und der Absicherung der Nutzer.

## 2.2 Rechtsfolgen

Folgende problematische Rechtsfolgen ergeben sich aus den Vertragsbeziehungen:

### 2.2.1 Erlaubnispflicht

Fraglich ist zunächst, ob die Anbieter und/oder die Nutzer einer Erlaubnis bedürfen. In anderen Ländern wie den USA hatten Anbieter wie beispielsweise Prosper mit der Aufsichtsbehörde SEC bereits Probleme.<sup>7</sup> Die BaFin hat am 14.05.2007 in einem Merkblatt Hinweise bezüglich mögli-

---

<sup>4</sup> Bei Smava.

<sup>5</sup> Bei Auxmoney.

<sup>6</sup> Bedenken gegen die Zulässigkeit des Forderungsverkaufs bestehen dabei nicht, da der Kreditnehmer dem Forderungsverkauf ausdrücklich vorab zustimmt (es handelt sich um performing loans, da der Kreditvertrag aufgrund des sofortigen Weiterverkaufs der Forderung nicht notleidend wird, bevor er verkauft wird).

<sup>7</sup> Am Rande sei auch darauf hingewiesen, dass der Wirtschaftsausschuss der EU-Kommission im Januar 2009 gefordert hat, einen gemeinsamen EU Rechtsrahmen zur Regulierung von Mikrokrediten – insbesondere auch für solche, die durch Nicht-Banken vergeben werden – zu schaffen. Dabei soll es auch Steueranreize für private Beteiligungen an Mikrokreditprogrammen geben. Dies soll die Kreditvergabe

/...3

cher Erlaubnispflichten des Geschäftsmodells „internetbasierte Kreditvermittlungsplattform“ gegeben.

### 2.2.2 Erlaubnis nach dem KWG

Für die **Plattformbetreiber** ergibt sich keine Erlaubnispflicht aus dem KWG, da sie kein Bankgeschäft betreiben. Die Darlehensverträge werden sowohl bei Smava als auch bei Auxmoney mit einer Bank abgeschlossen, die auch den Zahlungsverkehr zwischen Plattformbetreiber, Anleger und Darlehensnehmer abwickelt.<sup>8</sup> Formal betreibt daher nur die Bank als Geldgeber Kreditgeschäft i.S.d. § 1 I 2 Nr. 2 KWG. Dass die Darlehensvaluta ursprünglich von dem Anleger stammt, hat insofern keine Auswirkungen. Auch betreiben die Anbieter kein Einlagengeschäft i.S.d. KWG, da Gelder vor Abschluss des Darlehensvertrages nur bei der Bank eingezahlt werden.

Die **Anleger**, die ihre Gelder auf ein Konto der Bank transferieren, betreiben kein Kreditgeschäft. Ebenso betreiben die **Darlehensnehmer** kein Einlagengeschäft dadurch, dass sie Kapital annehmen, da dieses unmittelbar von der Bank stammt. Somit vermeiden die Anbieter eine Erlaubnispflicht nach dem KWG dann, wenn sie eine Bank zwischen die Nutzer schalten.

### 2.2.3 Erlaubnis nach der GewO

Die **Betreiber** könnten aber wegen der Vermittlung von Krediten einer Erlaubnis nach der Gewerbeordnung (GewO) bedürfen. Nach § 34c I Nr. 1 GewO braucht der, der gewerbsmäßig Darlehensverträge vermittelt, eine Erlaubnis. Bestimmte Ausnahmen von dieser Pflicht nach § 34c V GewO für Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute sind nicht einschlägig. Daher ist eine Erlaubnispflicht nach der Gewerbeordnung gegeben. Potentielle Nutzer sollten also immer prüfen, ob ein Anbieter diese Erlaubnis besitzt.

### 2.2.4 Vorzeitige Beendigung von Verträgen

Unwägbarkeiten ergeben sich sowohl für Anleger als auch für Darlehensnehmer dann, wenn Verträge vorzeitig beendet werden.

Ein **Widerrufsrecht** in Bezug auf den **Rahmenvertrag** ergibt sich für den Anleger oder den Kreditnehmer bei Onlineverträgen aus §§ 312 b, 312 d BGB. Die kurze Widerrufsfrist von zwei Wochen (§ 355 BGB) wird in der Regel abgelaufen sein, bevor ein Kreditvertrag vermittelt worden ist. Sollte der Anbieter jedoch nicht korrekt über das Widerrufsrecht belehrt haben, ist der Rahmenvertrag auch nach längerer Zeit noch widerrufbar.

Zudem können auch die **Kreditverträge widerrufen** werden, wenn ein Verbraucher einen Kreditvertrag abschließt. Für einen Verbraucherdarlehensvertrag i.S.d. § 491 BGB besteht ein Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Dies gilt auch für Existenzgründer, vgl. § 507 BGB.

---

durch Nicht-Banken – wozu auch p2p-Programme gehören – stärken, vgl. [www.europarl.europa.eu/pdfs/news/expert/infopress/20090119IPR46575/20090119IPR46575\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/pdfs/news/expert/infopress/20090119IPR46575/20090119IPR46575_en.pdf)

<sup>8</sup> vgl. z.B. § 2 II der Smava-AGB.

Andere Beendigungsgründe können eine Kündigung oder eine **vorzeitige Rückzahlung** durch den Kreditnehmer sein. Zu beachten ist insbesondere, dass der Kreditnehmer derzeit bei den genannten Plattformen den Kredit **jederzeit** zurückzahlen kann – gesetzliche Kündigungsfrist gem. § 489 Abs. 1 Nr. 2 sind drei Monate, wobei diese erst sechs Monate nach Auszahlung des Darlehens erfolgen kann, ohne dass eine Vorfälligkeitsentschädigung zu zahlen ist.

Aus diesen verschiedenen Beendigungsgründen ergibt sich, dass der Anleger damit rechnen muss, dass der Vertrag vorzeitig beendet wird und er seine Erträge nicht erzielen wird. Daher darf der Anleger nicht auf regelmäßige Rückflüsse aus dem angelegten Kapital angewiesen sein.

## 2.3 Spezifische Probleme bei Smava

### 2.3.1 Verlustrisiko für Anleger

Problematischer ist für den Anleger, wie er sich vor Verlusten schützen kann. Denn Anleger tragen ein nicht zu unterschätzendes Ausfallrisiko. Nach einer Statistik von Smava sind bei 1208 laufenden Krediten 115 Kreditnehmer in Verzug (9,5%) und 68 (5,6%) ausgefallen. Zur Sicherheit der Anleger vor einem Totalverlust ihres Kapitals hat Smava daher **Anlegerpools** geschaffen. Dadurch sollen Forderungen gepoolt werden, d.h. die Verluste eines Anlegers werden kollektiviert. Andererseits erhöht sich das Risiko der anderen Anleger, nicht die volle erwartete Rendite zu erwirtschaften, weil möglicherweise „schlechte Risiken gezeichnet“ wurden. Zudem wird nur der Tilgungsanteil einer Rate abgesichert, der Zinsanteil ist nicht abgesichert. Darüber hinaus ist zu bedenken, dass bei bislang ca. 1.000 abgeschlossenen Kreditverträgen und geringer Verteilung von individuellen Anlagegeldern auf nur wenige Kreditnehmer **tatsächlich nur geringe Pooling-Effekte** erzielt werden können.<sup>9</sup>

Ist ein Kreditnehmer länger als sechs Wochen im Verzug, gibt es die Möglichkeit, dass eine **Inkassofirma** die notleidenden Kredite aufkauft. Dann erhält der Anlegerpool bei Smava zwar 15-25 % des ausgefallenen Betrages (je nach Bonität des ausgefallenen Schuldners), der Rest des Verlustes wird jedoch kollektiviert. Somit wird ein Anleger auch dadurch nicht vollständig abgesichert.

Größtes Risiko für Anleger dürfte sein, dass ein Großteil der Kreditnehmer zu den höchsten Risikoklassen zu zählen ist (sogenannte *adverse selection*).

### 2.3.2 Risiko für Kreditnehmer

Für Kreditnehmer versucht Smava seit einiger Zeit eine größere Sicherheit dadurch zu schaffen, dass in Zusammenarbeit mit der CreditLife International N.V. **Restkreditversicherungen**<sup>10</sup> für Tod, Arbeitsunfähigkeit und unverschuldete Arbeitslosigkeit angeboten werden. Dabei weist Smava zwar – begrüßenswerterweise – selbst daraufhin, dass Menschen, die sich für den Todesfall bereits abgesichert haben, üblicherweise keine RSV mehr brauchen und RSV

---

<sup>9</sup> Anlegerpools bei Smava umfassen bis zu 100 Anleger. Aufgrund der geringen Anlegerzahlen werden sich häufig keine bzw. nur geringe Pooling-Effekte erzielen lassen.

<sup>10</sup> Auch Restschuldversicherungen (RSV) genannt.

häufig nur eingesetzt werden, um Bankgebühren zu verstecken oder Provisionen zu generieren.<sup>11</sup> Allerdings ist nach Smava eine „gute“ RSV im Einzelfall „sehr empfehlenswert“, nämlich dann „wenn die finanzielle Situation sowieso schon kritisch“ ist. Fraglich ist daher, warum der von Smava aufgeworfene Gedanke – dass eine RSV grundsätzlich nicht empfehlenswert ist – nicht konsequent zu Ende geführt wird. Denn durch eine Verlinkung zu einem Versicherungsvergleichsrechner für RSV und einer aktiven Bewerbung eines Versicherers (der CreditLife) ist der Abschluss einer RSV doch nicht unwahrscheinlich.

Zudem stellt sich die Frage, **wer überhaupt von einer RSV bei Smava profitiert**. Dies ist natürlich im Versicherungsfall primär der Kreditnehmer, aber nicht der Anleger. Die Leistungen aus der RSV fließen an das Inkassounternehmen, nicht an den „Kreditgeber“. Dieser bleibt auf die Absicherung durch seinen Anlegerpool verwiesen.

Weiter ist fraglich, ob der Versicherungsschutz durch verschiedene Ausschlüsse nicht so verengt wird, dass sich ein Abschluss für den Kreditnehmer nicht lohnt. Abgesichert sind Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit, wobei teilweise strenge Anforderungen gestellt werden. So greift die RSV z.B. nur bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit und nach einer dreimonatigen Warte- und Karenzzeit.<sup>12</sup> Auch bei Arbeitsunfähigkeit werden Einschränkungen gemacht.<sup>13</sup>

Vor allem aber ist fraglich, ob der Versicherer schnell (genug) zahlt. Dies ist für den Kreditnehmer wichtig, da nach 6 Wochen eine Kreditforderung an ein Inkassounternehmen weiterverkauft werden kann. Der Smava Geschäftsführer verweist zwar darauf, dass CreditLife hinsichtlich der Bearbeitungsgeschwindigkeit als zuverlässig gilt, allerdings muss der Kreditnehmer während einer laufenden Leistungsfallprüfung des VR seine Raten weiter zahlen. Ob ein Versicherungsfall tatsächlich so schnell reguliert wird, darf bezweifelt werden, denn bei Antragstellung ist keine Gesundheitsprüfung erforderlich. Daher wird erst im Leistungsfall vom VR geprüft, ob z.B. ein Ausschluss wegen bekannter Vorerkrankungen oder einer Unfallfolge greift. Dies mag zwar im Einzelfall innerhalb von 6 Wochen gelingen, sicher ist dies aber keineswegs.

Als weiteres Problem ist auf die **Kosten der RSV** hinzuweisen. Die RSV (Einmal-)Prämie wird durch den Kredit mitfinanziert. Der Todesfallschutz kostet ca. 0,5 % bzw. 1,1 % der Kreditsumme für 36 bzw. 60 Monate. Die Versicherung des Todesfalls und der Arbeitsunfähigkeit

---

<sup>11</sup> Zum Ganzen der Geschäftsführer von der Smava GmbH im Smava.de Blog, vgl. <http://www.Smavablog.de/2008/09/02/restschuldersicherungen-%E2%80%93-sicherheit-oder-abzocke/>

<sup>12</sup> vgl. zu den Voraussetzungen für **Arbeitnehmer** :“Sie müssen.... seit mindestens 12 Monaten - davon seit mindestens 6 Monaten bei ein und demselben Arbeitgeber - **unbefristet** beschäftigt gewesen sein. Ihre wöchentliche Arbeitszeit muss dabei mindestens 16 Stunden betragen. Arbeitsverhältnisse in der Probezeit oder Ausbildung sind nicht versichert.“ Und die Voraussetzungen für **Selbständige** „Sie müssen bei Beginn des Versicherungsschutzes mindestens seit **24 Monaten** im Rahmen desselben Unternehmens selbständig tätig gewesen sein und daraus Ihren Lebensunterhalt erwirtschaftet haben.“

<sup>13</sup> „Die Leistung wird erstmals erbracht, wenn die Arbeitsunfähigkeit länger als 42 Tage (Karenzzeit) ununterbrochen bestanden hat.“ Dies wird damit begründet, dass Angestellte bis dahin Lohnfortzahlung erhalten. Der Kreditnehmer sollte sich daher vor Abschluss einer RSV fragen, ob dies für ihn auch gilt, d.h. ob er die Voraussetzungen aus dem EFZG erfüllt.

kostet ca. 2,5 % bzw. 3,9 %. Eine „Komplettabsicherung“ einschließlich Arbeitslosigkeitsversicherung kostet ca. 4,7 % bzw. 6,3 %.<sup>14</sup>

## 2.4 Spezifische Probleme bei Auxmoney

### 2.4.1 Vorabzahlungen

Problematisch ist, dass bei Auxmoney vorab Zahlungen zu erbringen sind, ohne dass Auxmoney einen Erfolg (die Vermittlung eines Kreditvertrages) schuldet. Für die Erstellung jedes „Kreditprojektes“ (also des Angebots des Kreditsuchenden) berechnet Auxmoney vorab 9,95 EUR. Nach Schätzungen werden allerdings nur ca. 5 % - 15 % der Kreditwünsche tatsächlich auch vermittelt, so dass eine große Gefahr gegeben ist, dass dem Kreditsuchenden Kosten entstehen, ohne dass er einen Kredit erhält. Dies gilt insbesondere auch für die zahlreichen Zusatzdienstleistungen („Zertifizierungen“).

### 2.4.2 Vertragsflut

Problematisch ist ferner, dass die Nutzer eine Vielzahl von Verträgen abschließen und diese dann auch alle einzeln kündigen müssen, vgl. § 20 der AGB (Rahmenvertrag mit Anbieter, Kreditvertrag mit Bank, Forderungskaufverträge, Verträge über Zusatzdienstleistungen, die auch unabhängig vom Bestehen des Rahmenvertrages wirksam sind). Der Verwaltungsvertrag über den Forderungseinzug durch die Bank kann gar nicht ordentlich gekündigt werden, auch nicht wenn die Forderung notleidend ist.

### 2.4.3 Risiken für Kreditnehmer

Wenn sich nicht genug Anleger zur Finanzierung des gesamten Kreditbetrages finden lassen, kann der Kreditsuchende für den verbliebenen Teilbetrag auch ein Darlehen von der SWK Bank erhalten. Damit ist der Kunde – wenn man die Erfolgsquote berücksichtigt – wieder gezwungen, seinen Kreditwunsch einer Bank anzutragen. Ob gerade die SWK Bank dann überhaupt oder ein besonders gutes Angebot machen wird, darf bezweifelt werden.

Zudem ist darauf hinzuweisen, dass der Kreditnehmer auch bei Auxmoney eine Restkreditversicherung abschließen kann. Anders als Smava weist Auxmoney aber nicht darauf hin, dass der Abschluss einer RSV möglicherweise nicht notwendig ist, sofern andere Sicherheiten bestehen sollten. Nach eigener Auskunft arbeitet Auxmoney mit der SWK Bank und der Cigna-Versicherung zusammen. Durch die Benutzung ähnlicher AVB ergeben sich prinzipiell dieselben Probleme wie Smava.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Arbeitsunfähigkeit kann nur in Verbindung mit der Todesfallversicherung abgeschlossen werden und unverschuldete Arbeitslosigkeit in Verbindung mit Todesfall- und Arbeitsunfähigkeit, zudem können sich nur Personen zwischen 18 und 55 Jahren versichern; gegen Arbeitslosigkeit können sich Selbständige und Arbeitnehmer versichern, wenn Ihre Wochenarbeitszeit mindestens 16 Stunden beträgt.

<sup>15</sup> vgl. unter 2.3.2.

#### 2.4.4 Risiken für Anleger

Ein Risiko besteht für Anleger auch darin, Rücklastschriftgebühren tragen zu müssen. Diese muss zwar nach § 11 IV AGB grundsätzlich der Kreditnehmer tragen, der Anleger haftet aber ersatzweise.

Der Anleger ist auch insoweit benachteiligt, als er vorab der Ausübung seiner Rechte aus dem Kreditvertrag durch den Anbieter zustimmt, vgl. § 13 der AGB. Auch darf er im Verzugsfall keine eigenen Beitreibungsmaßnahmen ergreifen (§ 15 I AGB), er ist insofern dem „Goodwill“ des Anbieters ausgesetzt. Denn der Anbieter kann ein Inkassounternehmen beauftragen, muss es aber nicht, vgl. § 17 AGB.

### 2.5 Preis/Leistung

Zu klären ist natürlich auch, ob Smava und Auxmoney für Anleger und Kreditnehmer günstiger als herkömmliche Bankprodukte sind.

Hinzuweisen ist zunächst darauf, dass auch bei diesen Kreditvermittlern die Zinsbelastung der Kreditnehmer bonitätsabhängig ist und nicht besonders günstig erscheint. Die durchschnittlichen Zinssätze bewegen sich bei Smava bei Krediten mit 36 Monaten Laufzeit bei 7,9 % - 15,2 % (bei 60 Monaten Laufzeit zwischen 8,4 % - 16,3 %). Für Anleger ergibt sich eine erwartete Rendite von 6,8 % - 7,4 % bzw. 7,8 % - 11,8 %).

Die Nutzung von Smava ist für den Kreditsuchenden in jüngster Zeit teilweise doppelt so teuer geworden. So wurde vor kurzem das Vermittlungsentgelt um das Doppelte auf nun 2 % des Kreditvolumens (bei 36 Monaten Laufzeit) bzw. 2,5 % (bei 60 Monaten Laufzeit) erhöht. Gleichzeitig wurde das Mindestkreditvolumen um 100 % auf nunmehr 1.000,- EUR angehoben. Neu ist, dass auch der Kreditgeber ein Entgelt zahlen muss (4,- EUR pro Kredit, wobei häufig mehrere Gläubiger Teilbeträge aufbringen und bei jedem die 4,- EUR anfallen).

Bei Auxmoney entstehen folgende Kosten: Für die Anlagebetreuung bei der Kreditvergabe fallen monatlich 0,083 % der Anlagesumme an. Der Kreditnehmer muss jeweils 9,95 EUR für die verschiedenen Schufa Scores, die Arbeitgeberrückfrage und die Veröffentlichung des Kreditprojektes zahlen. Als Provision beim Zustandekommen eines Kredites behält die Bank 0,95 % der Kreditsumme vom Kreditnehmer ein. Zudem entsteht eine Bearbeitungsgebühr beim Zustandekommen eines Kredites in Höhe von 1 % des jeweils aktuellen Saldos pro Jahr während der Laufzeit des Kredites. Die Mahngebühren für ausgefallene Ratenzahlungen belaufen sich auf 8,- EUR pro Mahnung, die Rücklastschriftgebühren für ausgefallene Lastschriften 15,- EUR pro Rücklastschrift und eine jährliche Auszugsgebühr für das laufende Kreditkonto von 17,- EUR.

Neben diesen Einzelkosten besteht das vielleicht größte Kostenproblem darin, dass Anleger nicht abschließend einschätzen können, ob „ihr“ Kreditnehmer ein „gutes oder schlechtes Risiko“ ist und dass Kosten auch dann entstehen, wenn kein Vertrag vermittelt wird.

/...8

### 3 Fazit

Als Fazit bleibt festzuhalten, dass internetbasierte Kreditvermittlungsplattformen nicht das halten können, was sie versprechen. **Es handelt sich dabei um ein Nischenprodukt, dass grundsätzlich weder für Anleger noch für Kreditnehmer zu empfehlen ist.**

Zwar gibt es einige positive Nebeneffekte für die Nutzer (z.B. für den Kreditnehmer, dass das Darlehen jederzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung rückführbar ist; für den Anleger die möglicherweise relativ hohe Verzinsung), aber das Gesamtkonzept kann nicht überzeugen. Daraus folgt die Empfehlung für den Beratungsalltag, um Rat nachsuchenden Verbrauchern von den Plattformen **entweder ganz abzuraten oder zumindest eindringlich über die Risiken aufzuklären**. In jedem Fall sollte der Verbraucher immer zuerst prüfen, ob ein Anbieter die gewerberechtliche Erlaubnis besitzt, um nicht einem „Betrüger“ aufzusitzen.

**Für Kreditsuchende sollte weiterhin der erste Weg zu einer professionellen Bank führen.** Banken und Sparkassen haben langjährige Erfahrung mit der Kreditvergabe, der Bewertung von Schuldnern (Verbraucher wie Existenzgründer und Selbständige) und dem poolen von Risiken. Für Anleger bei Banken und Sparkassen wurde über Einlagensicherungsfonds entsprechende Absicherungen geschaffen. Dies fehlt alles bei Internetplattformen. Die verstärkte Nutzung von Internetplattformen durch Kreditsuchende kann allenfalls auf eine Einschränkung der Kreditvergabe und ein Marktversagen der Banken hinweisen. Als Alternative für die Versorgung der Gesellschaft mit Finanzdienstleistungen sind derartige Internetplattformen aber nicht an sich nicht geeignet. So rät auch der Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) Kleinunternehmern, allenfalls in Fällen kurzfristiger Kapitalknappheit auf Smava, etc zurückzugreifen, einen Ersatz zur Hausbank stellten sie jedoch nicht dar.<sup>16</sup>

Auch sind Kleinanleger zu warnen, sich von den prognostizierten Renditen anlocken zu lassen. Das Risiko, zumindest teilweise mit seiner Forderung auszufallen, ist insbesondere wegen der **vielfach schlechten Bonität der Kreditsuchenden**, die durch die Plattformen besonders angesprochen werden, sehr hoch.

**Zu denken geben sollte auch, dass selbst professionelle Anleger Smava und Auxmoney für die Geldanlage meiden, da ihnen das Geschäft zu kleinteilig und zu risikobehaftet ist.**

Fraglich bleibt, ob sich dieses Geschäft, das soziales Engagement und Geldverdienen vermischt, auf Dauer trägt. Ein Indiz, dass dies möglicherweise nicht der Fall ist, ergibt sich aus der jüngsten Verdoppelung der **Kosten** von Smava. Damit nähern sich die Konditionen denen von Banken an, die sich auf Konsumentenkredite spezialisiert haben. Auch die **Zinssätze** für Kreditnehmer erscheinen nicht besonders günstig gegenüber üblichen Angeboten von Banken und Sparkassen. Anfangs genannte Kostenvorteile sind anscheinend langfristig nicht haltbar.

---

<sup>16</sup> in: „Das Kredit-Roulette“, SZ vom 19.03.2009.

Zudem mussten die Venture-Capital Geber von Smava im Oktober 2008 weitere 4 Millionen Euro zur Verfügung stellen.<sup>17</sup> So betrug das Kreditvolumen des deutschen „Branchenführers“ Smava nach eigenen Angaben am Ende des ersten Geschäftsjahres (Start war März 2007) nur 1,1 Millionen Euro bei 25.000 „Mitgliedern“.<sup>18</sup> Zwar hat sich dies bis November 2008 auf 5 Millionen Euro (kumulativ seit 2007) erhöht<sup>19</sup>, allerdings kann bei Kreditvolumina im einstelligen Millionenbereich augenscheinlich **nicht kostendeckend gearbeitet werden**.<sup>20</sup>

Insgesamt bleibt auch ein fader Beigeschmack, wenn nun auch **Restschuldversicherungen** beworben werden. Dass sozial motivierte Anleger ihr Ziel „**soziale Rendite**“ erreichen werden, wird ebenfalls nicht gewährleistet. Denn der Kreditsuchende erhält die **Darlehensvaluta** nach den AGB **verwendungszweckfrei**, das heißt er kann damit machen, was er möchte. Unter Berücksichtigung der genannten Bedenken kann insoweit den markigen Werbesprüchen nicht ohne weiteres zugestimmt werden. Hier wird nicht das „gute Geldverdienen“ erfunden, sondern in erster Linie mit guter PR versucht, Geld zu verdienen.

---

<sup>17</sup> [www.smava.de/Startseite+223+981+Pressemitteilungen+Smava-schliesst-zweite-Finanzierungsrunde-erfolgreich-ab.html](http://www.smava.de/Startseite+223+981+Pressemitteilungen+Smava-schliesst-zweite-Finanzierungsrunde-erfolgreich-ab.html)

<sup>18</sup> [www.deutsche-startups.de/2008/01/18/smava-veroeffentlicht-zahlen/](http://www.deutsche-startups.de/2008/01/18/smava-veroeffentlicht-zahlen/)

<sup>19</sup> Es gebe rund 1.700 Anleger und bei den ca. 1000 vergebenen Krediten belaufe sich die durchschnittliche Kreditsumme auf ungefähr 5.000 EUR, wobei fast die Hälfte der Kredite von Selbständigen für gewerbliche Zwecke in Anspruch genommen werde.

<sup>20</sup> bei 5 Millionen Euro Kreditvolumen setzt Smava lediglich 100.000 Euro um.