

Deutsches Institut für Bankwirtschaft

Schriftenreihe

Band 4

Smava.de – Analyse eines neuen Finanzierungsmodells

von

Sarah Koffke

herausgegeben von Henrik Schütt

Abstract der Arbeit

Die Entwicklung des Internet hat im letzten Jahrzehnt eine Fülle neuer Geschäftsideen hervorgerufen. Dies zeigt sich auch im Finanzbereich. Die Kommunikationsmöglichkeiten über eine Internetplattform gepaart mit einer zunehmenden Verbreitung der Idee des social lending hat zur Entwicklung neuer Finanzierungsmöglichkeiten geführt. In Deutschland bietet Smava.de hierzu ein beachtenswertes Geschäftsmodell, über welches in der vorliegenden Untersuchung berichtet wird.

Zitation:

Koffke, Sarah (2010):

Smava.de – Analyse eines neuen Finanzierungsmodells

In: Deutsches Institut für Bankwirtschaft – Schriftenreihe, Band 4 (06/2010)

ISSN 1869-635X erhältlich unter:

<http://www.deutsches-institut-bankwirtschaft.de/schriftenreihe.html>

Gliederung

Abkürzungsverzeichnis	III
1. Einleitung.....	1
2. Geschäftsmodell von Smava.....	2
2.1 Konzeption	2
2.2 Erlaubnispflicht des Konzepts.....	3
2.3 Sicherheitsaspekte	5
3. Vorzüge und Nachteile von Smava im Vergleich zu einer Geschäftsbank.....	7
3.1 Materieller Nutzen für Kreditnehmer	7
3.2 Materieller Nutzen für Geldanleger	9
3.3 Ideelle Gesichtspunkte	10
4. Fazit und Ausblick	10
Literaturverzeichnis.....	14
Anhang	24

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	– Abbildung
Abs.	– Absatz
AG	– Aktiengesellschaft
Art.	– Artikel
BaFin	– Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BKR	– Bank – und Kapitalmarktrecht
bzw.	– beziehungsweise
ca.	– circa
eff.	– effektiv
f./ ff.	– folgende
KWG	– Kreditwesengesetz
max.	– maximal
min.	– minimal
mind.	– mindestens
Mio.	– Millionen
m.w.N.	– mit weiteren Nachweisen
NJW	– Neue juristische Wochenschrift
Nr.	– Nummer
o.J.	– ohne Jahr
OLG	– Oberlandesgericht
p.a.	– per anno
Rn.	– Randnummer
RR	– Rechtsprechungs-Report
S.	– Seite
Schufa	– Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung
VGH	– Verwaltungsgerichtshof
Vgl.	– Vergleiche

1. Einleitung

Banken konkurrieren miteinander um Marktanteile. Technische Innovationen wie das Internet, aber auch wirtschaftliche Entwicklungen wie die Finanzkrise haben jedoch dazu geführt, dass Mitbewerber mit alternativen Geschäftsideen als zusätzliche Konkurrenz am Markt hinzugestoßen sind. Als Adaption des „Community“- bzw. „sozialen Netzwerk“-Gedankens haben sich einige Anbieter auf die Vermittlung von konventionellen Bankdienstleistungen zwischen Privaten spezialisiert.¹ Diese sogenannten Non-Banks konnten unter anderem durch emotionales Marketing Vorbehalte gegen Geschäftsbanken ausnutzen, die aufgrund der vielzitierten „Kreditklemme“ in der Breite aktualisiert wurden.

Vorreiter dieser Entwicklung war die britische Plattform Zopa.² Nach ersten Erfolgen folgten Anbieter wie Prosper³ und Boober⁴; mittlerweile gibt es ähnliche Angebote auf allen Kontinenten. Explizit sozial motivierte Kreditvermittler wie Kiva⁵ oder MyC4⁶ nehmen am Markt eine Sonderrolle ein; die Darstellung dieser speziellen Formen würde den Rahmen dieser Arbeit erheblich überschreiten.⁷

Im Wesentlichen existieren zwei Kategorien von Geschäftsmodellen. Die erste Gruppe setzt das ursprüngliche „peer-to-peer“-Konzept um, während modifizierte Formen aus rechtlichen oder wirtschaftlichen Gründen mit einem Kreditinstitut zusammenarbeiten.⁸ Zur zweiten Gruppe gehören unter anderem die deutschen Plattformen auxmoney⁹ und Smava¹⁰. In Deutschland gilt Smava mit einem bereits vermittelten Kreditvolumen von 22 Mio. € sowie einer stetig wachsenden Zahl von Mitgliedern als Marktführer in diesem Segment.¹¹ In erster Linie resultiert der Erfolg aus der Vermittlung von Konsumentenkredit.¹² Projekte mit gewerblichem Verwendungszweck stellen aber einen nicht unerheblichen Anteil der Kredit-

¹ Vgl. Borgmeier (2009), S. 52.

² www.zopa.com (online seit März 2005); vgl. ausführlich zu Geschichte und Geschäftsmodell der Seite Frerichs/Schumann (2008), S. 13ff.

³ www.prosper.com (online seit Februar 2006); vgl. hierzu Frerichs/Schumann (2008), S. 17ff.

⁴ www.boober.nl (online seit Februar 2007); vgl. auch Frerichs/Schumann (2008), S. 20ff.

⁵ www.kiva.org (online seit Oktober 2005).

⁶ www.myc4.com (online seit Mai 2006).

⁷ Vgl. hierzu Frerichs/Schumann (2008), S. 30ff.

⁸ Vgl. ebenda, S. 13ff.

⁹ www.auxmoney.com (online seit März 2007); vgl. Frerichs/Schumann (2008), S. 28ff.

¹⁰ Smava steht für „smart value“; vgl. Kolbrück (2009), S. 16; entwickelt von Jörg Rheinboldt und Alexander Artopé 2005; die Webseite www.smava.de ist seit März 2007 online.

¹¹ Vgl. zur vermittelten Kreditsumme Smava (o.J.a) (siehe Internetverzeichnis); zur Marktstellung Hoyer (2009), S. 108.

¹² Das heißt Kredite an „wirtschaftlich unselbstständige und sonstige Privatpersonen“, vgl. Häuser in: Schimansky/Bunte/Lwowski (2007), § 83 Rn. 1.

nachfrage über die Plattform.¹³ Aufgrund dieser Marktstellung und der paradigmatischen Konstruktion konzentriert sich diese Darstellung auf Smava; die wesentlichen Ergebnisse lassen sich allerdings auf andere - dem deutschen Recht angepasste - Anbieter übertragen. Diese Arbeit hat sich in erster Linie zum Ziel gesetzt, das Konzept als Innovation im Bankensektor kritisch zu hinterfragen. Dementsprechend bildet ein Vergleich der Konditionen der Internetplattform mit denjenigen der Berliner Sparkasse, der Deutschen Bank und der Commerzbank als konventionelle Geschäftsbanken einen Schwerpunkt der Arbeit (Abschnitt 3). Neben den materiellen Fakten sollen ideelle Gesichtspunkte, die für oder gegen die Nutzung von Smava sprechen, nicht unerwähnt bleiben. Zunächst ist das Geschäftsmodell und die Konzeption von Smava darzustellen; eingehender Prüfung bedarf dabei deren Vereinbarkeit mit den aufsichtsrechtlichen Vorschriften des KWG. Eine gesonderte Betrachtung ist schließlich für den Themenkomplex „Sicherheit“ bei Geldgeschäften im Internet erforderlich. Abschließend kann ein Ausblick - insbesondere im Bezug auf die weitere Verbreitung derartiger Finanzgeschäfte - gewagt werden.

2. Geschäftsmodell von Smava

Smava bringt Kreditanbieter und -nachfrager zusammen. Die Funktionsweise und Besonderheiten dieses Marktes sollen im nächsten Abschnitt dargestellt werden.

2.1 Konzeption

Involvierte Akteure in der Konzeption von Smava sind neben diesem Unternehmen Kreditnehmer, Anleger und die biw Bank für Investments und Wertpapiere AG (kurz: biw Bank).¹⁴ Kreditnehmer schließen einen Vertrag mit der biw Bank. Anleger investieren, indem sie der biw Bank die Darlehensforderung abkaufen. Die biw Bank schließt den Darlehensvertrag erst ab, nachdem die gewünschte Kreditsumme durch entsprechende Anträge von Anlegern gesichert ist. Bei Smava haben Kreditnachfrager die Möglichkeit, ein „Kreditprojekt“ anzustoßen, indem sie den gewünschten Kreditbetrag und Zinssatz sowie gegebenenfalls den Hintergrund ihres Kreditwunsches vorstellen. Angesichts der Transaktionskosten - zum Beispiel für Identifikation der Marktteilnehmer und Bearbeitung der Dokumente - lohnt sich das Geschäftsmodell von Smava nur als Mengengeschäft mit hohem Standardisierungs- und Automatisierungsgrad.¹⁵ Dementsprechend sind die Optionen bei der Konfiguration des Wunsch-

¹³ Vgl. Bank und Markt (2008), S. 9.

¹⁴ Zum Folgenden vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 29ff.

¹⁵ Vgl. mit Daten aus 2007 Lehmann (2007) (siehe Internetverzeichnis).

kredites vereinheitlicht; es gibt nur zwei mögliche Laufzeiten, Mindest- und Höchstanzahlsummen geben einen Rahmen, grundlegende Bedingungen der Anmeldung und des Vertragschlusses sind digitalisiert. Anleger können ihre Investitionsentscheidung manuell oder mit Hilfe des Smava-Gebotsassistenten treffen. Dieser wählt Kreditprojekte nach bestimmten Entscheidungsmaßstäben des Anlegers, zum Beispiel Zins und Schufa-Bonität aus.¹⁶ Zusätzlich bietet Smava die Zusammenstellung eines eigenen Portfolios an, das in alle Risikoklassen nach unterschiedlichen Gewichtungen investiert, um auf diese Weise eine möglichst hohe Rendite und eine breitere Risikostreuung zu erreichen.¹⁷

Smava finanziert sich in erster Linie über Gebühren. Für jedes erfolgreiche Kreditprojekt wird eine Gebühr von 2% (mindestens 40 €) bei 36 Monaten Laufzeit und 2,5% (mindestens 60 €) bei 60 Monaten Laufzeit der Kreditsumme berechnet.¹⁸ Außerdem fällt eine Vermittlerprovision von vier € pro Forderungskauf bei Abschluss eines Kreditvertrages für den Anleger an.¹⁹

2.2 Erlaubnispflicht des Konzepts

Das Konzept von Smava wirft im Hinblick auf das KWG zwei Fragen auf. Erstens könnten Smava und einzelne Nutzer dieser Plattform eine gemäß § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG erlaubnispflichtige Tätigkeit ausüben und zweitens Kreditinstitute im Sinne des KWG darstellen. Dies wäre der Fall, wenn Bankgeschäfte in dem hierfür erforderlichen Umfang betrieben werden. Dabei ist es ausreichend, wenn nur eines der aufgelisteten Bankgeschäfte betrieben wird.²⁰ Für Smava läge ein Einlagengeschäft nach § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG nur vor, wenn potentielle Geldgeber bereits vor Abschluss konkreter Darlehensverträge Geldbeträge einzahlen, die erst nach der Kreditvermittlung und nicht unverzüglich weitergeleitet werden.²¹ Der Erlaubnispflicht entgeht Smava, indem die kooperierende bzw. Bank dieses Einlagengeschäft führt. Werden nur Darlehen Dritter vermittelt und nicht selbst Darlehen gewährt, liegt kein Kreditgeschäft gemäß § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 vor.²² Die Vermittlung von Krediten erfüllt den Tatbestand dann, wenn der Vermittler das Handeln in fremden Namen nicht deutlich erkenn-

¹⁶ Vgl. Smava (o.J.b) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁷ Vgl. Smava (o.J.c) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁸ Vgl. Smava (2009) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁹ Vgl. ebenda.

²⁰ Vgl. Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 25; Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 9; Hammen (1998), S. 746.

²¹ Vgl. Mitsche (2007), S. 4 (siehe Internetverzeichnis); Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008) § 1 Rn. 39.

²² Vgl. Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 37; Beck/Samm/Kokemoor (2009), § 1 Rn. 132; Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 51.

bar offenlegt.²³ Smava gibt ausdrücklich zu verstehen, dass Kredite von der biw Bank vergeben werden. Für die Rückzahlung des Darlehens übernimmt Smava keine Haftung; dies wäre aber Voraussetzung für ein Garantiegeschäft nach § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 8 KWG.²⁴

Eine Erlaubnispflicht für Smava könnte sich jedoch aus § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG ergeben, wenn Nutzer der Kreditplattform erlaubnispflichtige Geschäfte betreiben.²⁵ Kreditnehmer müssten für ein Einlagengeschäft gemäß § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG entweder Gelder als Einlage oder Gelder des Publikums annehmen. Der Einlagenbegriff ist bei der Entgegennahme von Geldern von Kreditinstituten nicht erfüllt.²⁶ Kreditinstitute unterfallen auch nicht dem Publikumsbegriff.²⁷ Da die Kreditnehmer das Geld von der biw Bank erhalten, ist der Tatbestand des Kreditgeschäfts nicht erfüllt.

Für die Anleger scheidet das Betreiben eines Kreditgeschäftes gemäß § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG aus, da nur die erstmalige Gewährung von Geld den Tatbestand eines Kreditgeschäftes erfüllt, nicht aber die Übernahme bereits bestehender Darlehen.²⁸ Möglich ist aber, dass hier Factoring im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz. 2 Nr. 9 KWG gegeben ist. Beim sogenannten echten Factoring erwirbt der Factor von einem Dritten Geldforderungen gegen dessen Kunden in einer laufenden Geschäftsbeziehung zu Finanzierungszwecken und übernimmt dabei das Risiko der Bonität des Kunden ohne die Möglichkeit zum Rückgriff.²⁹ Der Tatbestand erfasst auch das „Einzelfactoring“, bei dem nur einzelne Forderungen und nicht Forderungsbestände gekauft werden.³⁰ Unerheblich ist auch, ob die Abtretung in offener oder wie hier in stiller Zession erfolgt.³¹ Der erstmalige Ankauf kann genügen, sofern weitere Ankäufe vertraglich verabredet sind.³² Anleger kaufen die Forderung ohne die Möglichkeit eines Rückgriffs auf die biw Bank, sodass diese bereits vor Fälligkeit der Forderung aus dem Kreditvertrag über den entsprechenden Gegenwert verfügen. Mithin betreiben Anleger eine Finanzdienstleistung

²³ Vgl. Schäfer, in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler, (2008), § 1 Rn. 51; zu weiteren Ausnahmen Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 37 m.w.N.

²⁴ Vgl. Schäfer, in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 51.

²⁵ Vgl. Schäfer, in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 51; BaFin (2007) unter 2. Erlaubnispflicht der Betreiber (siehe Internetverzeichnis).

²⁶ Vgl. Serafin/Weber in: Luz u.a. (2009), § 1 Rn. 12; Beck/Samm/Kokemoor (2009), § 1 Rn. 67; BaFin (2009a) unter 1.c) Der Spezialfall der 1. Alternative: „als Einlage“ (siehe Internetverzeichnis).

²⁷ Vgl. Serafin/Weber in: Luz u.a. (2009), § 1 Rn. 12; Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 28; BaFin (2009a) unter 1.cc) Gelder des Publikums (siehe Internetverzeichnis).

²⁸ Vgl. Beck/Samm/Kokemoor (2009), § 1 Rn. 100, 117; Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 46, 51; Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 36, 39, 134.

²⁹ Vgl. Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 134; Reschke (2009), S. 143; BaFin (2009b) unter II. Factoring, regulatorisches Umfeld (siehe Internetverzeichnis).

³⁰ Vgl. Reschke (2009), S. 143; Glos/Sester (2009), S. 1211.

³¹ Vgl. Glos/Sester (2009), S. 1212 ; BaFin (2009b) unter IV. Abgrenzungsfragen (siehe Internetverzeichnis).

³² Vgl. Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 134.

in Form des Factoring gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG;³³ dieser geht in seinem Anwendungsbereich dem entgeltlichen Forderungserwerb nach § 1 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3 KWG vor.³⁴ Die Erlaubnispflicht nach § 32 Abs. 1 KWG besteht nur, wenn Bankgeschäfte oder Finanzdienstleistungen in dem entsprechenden Umfang betrieben werden. Ein gewerbsmäßiges Handeln ist anzunehmen, wenn der Betrieb auf eine gewisse Dauer angelegt ist und der Betreiber ihn mit der Absicht der Gewinnerzielung verfolgt.³⁵ Grundsätzlich könnte man bereits mit dem Abschluss eines Rahmenvertrages Gewerbsmäßigkeit begründen;³⁶ allerdings ist zu beachten, dass die bloß gelegentliche Vornahme einzelner Bankgeschäfte kein gewerbsmäßiges Handeln im Sinne der Vorschrift darstellt.³⁷ Jedenfalls kann Smava bzw. die biw Bank durch eine Höchstgrenze für Anleger eine aufsichtsrechtkonforme Praxis der Forderungsverkäufe bewirken. Im Zweifel ist eine Freistellung von der Erlaubnispflicht zu erwägen.³⁸ Abschließend ist festzuhalten, dass die biw Bank eine Vollbanklizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht besitzt, sodass sich diesbezüglich keine Bedenken ergeben.³⁹

2.3 Sicherheitsaspekte

Bei Bankdienstleistungen im Internet sind Fragen der technischen Sicherheit ein grundlegendes Akzeptanzkriterium. Bei Smava werden persönliche Daten durch die Anonymität der Marktteilnehmer sowie strenge Datenschutzrichtlinien geschützt.⁴⁰ Eine Transaktions-PIN, die bei jeder Transaktion eingegeben werden muss und der Einsatz des Sicherungsverfahrens „SSL 128-bit“ während der Datenübertragung gewährleisten die Sicherheit der Transaktionsdaten.⁴¹

Für die Attraktivität einer Kreditvermittlungsplattform ist die Absicherung der vertraglichen Verpflichtungen von herausragender Bedeutung. Nach aktuellen Erhebungen wurden ca. 3% der Darlehen über Smava nicht zurückgezahlt.⁴² Bei diesen Daten ist aber zu differenzieren;

³³ Vgl. zu den Rechtsfolgen § 2 Abs. 7 S. 2 KWG.

³⁴ Vgl. ebenda.

³⁵ Vgl. Reschke (2009), S. 148; Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 18.

³⁶ Vgl. Reschke (2009), S. 148.

³⁷ Vgl. Schäfer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 1 Rn. 18; Schwennicke in: Schwennicke/Auerbach (2009), § 1 Rn. 6; VGH Kassel NJW-RR (2008), S. 1014; OLG Celle BKR (2004), S. 484.

³⁸ Vgl. Fischer in: Boos/Fischer/Schulte-Mattler (2008), § 32 Rn. 11.

³⁹ Vgl. Lebert (2009) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁰ Vgl. Smava (o.J.d) (siehe Internetverzeichnis).

⁴¹ Vgl. Smava (o.J.e) (siehe Internetverzeichnis).

⁴² Vgl. Martens (2009a), S. 46.

gute Bonitätsgruppen fallen signifikant seltener aus als schlechte.⁴³ Die Mechanismen bei Smava zur Abmilderung des Ausfallrisikos sollen kurz dargestellt werden.

Bevor ein Teilnehmer für den Marktplatz zugelassen wird, hat er ein mehrstufiges Prüfungsverfahren durchlaufen, in dem seine Identität und Kapitaleinstufung festgestellt und eine Überprüfung der Bonität durch die Schufa vorgenommen wurde. Zum Schutz der Anleger vor Zahlungsausfällen werden nur Schufa-Bonitäten von A bis H zugelassen, sowie Kreditnehmer ohne negative Schufa-Einträge.⁴⁴ Zudem wird durch Smava ein maximaler Kreditrahmen ermittelt, der eine Überschuldung des Kreditnehmers verhindern soll.⁴⁵ Eine weitere Maßnahme zur Sicherung der Anleger ist die Ermittlung eines Kapitaleinstufungsfaktors. Hiermit kann der Anleger einschätzen, in wie weit der Kreditnehmer sein frei verfügbares Einkommen beansprucht. Sollte dieser sein Einkommen zu mehr als 67% in Anspruch nehmen, wird er nicht mehr für den Marktplatz frei geschaltet.⁴⁶ Smava erstellt für jeden Kreditnehmer ein „Zahlungsprofil“, das für alle potenziellen Anleger ausweist, wie viele Raten pünktlich, verspätet oder gar nicht gezahlt wurden.⁴⁷

Durch einen Risikoaufschlag abhängig von der Bonität des Kreditnehmers soll die Rendite für die Anleger planbar gemacht werden.⁴⁸ Grundsätzlich erhöht sich dabei der Zinssatz mit der Steigerung des Ausfallrisikos des Kreditnehmers. Damit bei Ausfall eines Kreditnehmers der Anleger nicht auf seine gesamte Einlage verzichten muss, gibt es einen Anlegerpool für jede Bonitätsklasse; über diesen Pool werden Ausgleichszahlungen bzw. Renditeabweichungen geregelt, falls die tatsächliche Ausfallquote von der kalkulierten abweicht.⁴⁹ In einem ersten Schritt werden Anleger abhängig von der Bonität ihrer Geldanlage automatisch Mitglied eines sogenannten Anlegerpools.⁵⁰ Wird eine Rate eines Kreditnehmers aus einem bestimmten Anlegerpool nicht gezahlt, leisten die anderen Anleger dieses Pools eine Ausgleichszahlung an den Betroffenen, sodass dieser zumindest einen Teil seines Kapitaleinsatzes zurückerhält.⁵¹ Wenn die säumige Rate später gezahlt wird, erhalten die Anleger ihre Ausgleichszahlung zurück.⁵² Fällt ein Kreditnehmer aus, wird sein Kreditvertrag an ein In-

⁴³ Vgl. Smava (o.J.f) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁴ Vgl. Smava (o.J.g) (siehe Internetverzeichnis); (o.J.p) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁵ Vgl. Smava (o.J.h) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁶ Vgl. Smava (o.J.i) (siehe Internetverzeichnis), Berechnung: Summe der Raten für Konsumenten- und Leasingverträge geteilt durch das frei verfügbare Nettoeinkommen.

⁴⁷ Vgl. Smava (o.J.j) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁸ Vgl. Smava (o.J.k) (siehe Internetverzeichnis).

⁴⁹ Vgl. hierzu und zum Folgenden Smava (o.J.l) (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁰ Vgl. ebenda.

⁵¹ Vgl. ebenda.

⁵² Vgl. ebenda.

kasso-Unternehmen verkauft und der volle Erlös aus dem Verkauf gleichmäßig auf die Anleger verteilt.⁵³

Bis zum Zeitpunkt des Forderungskaufs ist das Buchgeld auf den Anlegerkonten der Bank über den Einlagensicherungsfonds der privaten Banken geschützt.⁵⁴

Zusammenfassend kann man das Konzept der Kreditsicherheiten bei Smava als eine Beschränkung auf ein regelmäßiges Einkommen von mindestens 1.000 € monatlich⁵⁵ und die soeben in Grundzügen dargestellten Instrumente beschreiben. Weitere Sicherheiten, insbesondere Bürgschaften oder Sicherungsübereignungen, sind bislang nicht vorgesehen.

3. Vorzüge und Nachteile von Smava im Vergleich zu einer Geschäftsbank

Anleger und Kreditnehmer verhandeln nach der Grundidee sogenannter „peer-to-peer“-Kredite auf Augenhöhe und profitieren dabei von der Spanne zwischen Einlagen- und Kreditzins.⁵⁶ Smava agiert als Vermittler zwischen diesen Parteien. Inwieweit sich dieses Geschäftsmodell durchsetzen wird, hängt davon ab, ob im Vergleich zu einer Geschäftsbank die Vorteile überwiegen.⁵⁷

3.1 Materieller Nutzen für Kreditnehmer

Die restriktive Kreditvergabepolitik der Geschäftsbanken führt zu einem Ausweichverhalten von Kreditnachfragern.⁵⁸ Bei Smava haben diese die Chance, ihren Bedarf an Geldmitteln abhängig von Angebot und Nachfrage auf der Plattform zu decken.⁵⁹ Sie verhandeln dabei - anders als bei Geschäftsbanken - als gleichberechtigte Marktteilnehmer mit den Anlegern.⁶⁰

Im Ergebnis ist es abhängig von der aktuellen Marktlage mit der Schufa-Bonität A bei Smava möglich, einen Kredit ab durchschnittlich 6,2% p.a. Nominalzins zu bekommen (Stand Januar 2010).⁶¹ Demgegenüber bewegt sich zum Betrachtungszeitraum der Nominalzins bei der Commerzbank abhängig von der Bonität des Kreditnehmers im Rahmen zwischen 7,68% und 11,25% p.a., während die Deutsche Bank 7,99% p.a. und die Berliner Sparkasse 8,99% p.a.

⁵³ Vgl. ebenda.

⁵⁴ Vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 32.

⁵⁵ Vgl. Smava (o.J.p) (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁶ Vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 29.

⁵⁷ Vgl. die Gegenüberstellung von „Social lending“-Plattformen und traditionellem Bankwesen bei Friedrichs/Schumann (2008), S. 6; zu den vielfältigen Anforderungen an die Anbieter vgl. ebenda, S. 37ff.

⁵⁸ Vgl. Hoyer (2009), S. 108.

⁵⁹ Vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 29; Hulme (2006), S. 67 (siehe Internetverzeichnis).

⁶⁰ Vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 29; Lochmaier (2009), S. 6.

⁶¹ Vgl. Smava (o.J.f) (siehe Internetverzeichnis).

verlangen.⁶² Bei schlechter Bonität bietet Smava die Chance, durch eine überzeugende Schilderung des Kreditanliegens ein Darlehen zu erhalten, das Geschäftsbanken nicht mehr vergeben würden.⁶³

Eine weiterer Vorteil von Smava ist die Ermöglichung von Kleinkrediten ab 1.000 €.⁶⁴ Lediglich die Deutsche Bank ermöglicht die Aufnahme vergleichbar niedriger Kreditsummen; bei der Commerzbank beginnt das Kreditgeschäft ab 2.500€, bei der Berliner Sparkasse erst ab einer Kreditsumme von 3.000 €.⁶⁵ Hinzu kommt, dass Smava günstige und transparente Gebühren zwischen 2% und 2,5% je nach Laufzeit erhebt,⁶⁶ während die Bearbeitungsgebühren bei den Geschäftsbanken 3% betragen.⁶⁷

Gegen Smava spricht das Fehlen von Beratung des Kreditnehmers, die bei der Aufstellung eines tragfähigen Finanzierungskonzepts hilft.⁶⁸ Gleichermäßen mangelt es an der ausführlichen und individuellen Aufklärung über alternative Finanzierungsmöglichkeiten, die das Grundkonzept einer jeden Kreditentscheidung sein sollte.⁶⁹ Der Kreditnehmer muss sich selbstständig informieren und Zeit in die Registrierung und Gestaltung seines Kreditprojekts investieren. Ein weiterer Kritikpunkt ist der Zeitfaktor der Kreditentscheidung. Der Erfolg eines Kreditantrages hängt nicht nur von der Bonitätsprüfung ab, sondern zusätzlich auch davon, ob Anleger in der Frist ihre Investitionsbereitschaft erklären. Eine aufwändige personalisierte Darstellung des Finanzierungszieles kann die Erfolgswahrscheinlichkeit nur erhöhen, bietet aber keine Planungssicherheit. Demgegenüber ist die Entscheidung herkömmlicher Kreditinstitute berechenbar, weil diese lediglich von der Zahlungsfähigkeit und anderen materiellen Faktoren abhängt. Ferner spricht die höhere Flexibilität etwa hinsichtlich der Laufzeit für Kreditinstitute. Bei einem Kreditvolumen über 25.000 € ist die Entscheidung für eine Geschäftsbank alternativlos, da Smava große Kreditsummen nicht akzeptiert. Für Kreditnehmer lohnt sich in jedem Fall eine genaue Analyse der eigenen Bedürfnisse; informierte und kostenbewusste Nachfrager finden bei Smava eine Alternative zur Geschäftsbank.⁷⁰

⁶² Vgl. Berliner Sparkasse (o.J.) (siehe Internetverzeichnis).

⁶³ Vgl. als Beispiel für eine überzeugende Projektdarstellung eines Kreditnehmers mit schlechter Bonität: Smava (o.J.m) (siehe Internetverzeichnis).

⁶⁴ Vgl. Smava (2009) (siehe Internetverzeichnis).

⁶⁵ Vgl. Berliner Sparkasse (o.J.) (siehe Internetverzeichnis); Commerzbank (o.J.) (siehe Internetverzeichnis); Deutsche Bank (o.J.) (siehe Internetverzeichnis).

⁶⁶ Vgl. Smava (2009) (siehe Internetverzeichnis).

⁶⁷ Vgl. Abbildung 1 im Anhang.

⁶⁸ Vgl. Heinemann (2009), S. 41.

⁶⁹ Vgl. ebenda.

⁷⁰ Vgl. auch die Abbildung 1 im Anhang.

3.2 Materieller Nutzen für Geldanleger

Anleger suchen auch im „peer-to-peer“-Verhältnis ihren Vorteil bzw. eine möglichst große Rendite.⁷¹ Ausschlaggebende Kriterien für die Anlageentscheidung können bei Smava neben dem größtmöglichen Gewinn auch der Verwendungszweck der Anlage sein.⁷² Der Vergleich mit einer Geschäftsbank gestaltet sich auf Anlegerseite komplizierter, da bereits der Vergleichsmaßstab nicht ersichtlich ist. Die mögliche Anlagesumme bei Smava liegt zwischen 250 € und 100.000 €.⁷³ Je nach Laufzeit und Bonität des Kreditnehmers variiert der Zinsertrag aktuell zwischen 3,3% und 6,3%, wobei Laufzeiten über 60 Monate eine höhere erwartete Rendite als Kredite mit 36 Monaten Laufzeit haben.⁷⁴ Kredite von Kreditnehmern mit schlechter Bonität erzielen nicht automatisch die höhere erwartete Rendite; die Einbeziehung des Risikoaufschlags bewirkt eine Relativierung der Renditeerwartung.⁷⁵

Von der Schwankungsbreite des Kapitalertrages lässt sich die Anlage bei Smava am ehesten mit ausschüttenden Fonds oder Unternehmensanleihen vergleichen. Für Anleger ist das Risiko allerdings nicht von Kursschwankungen, der aktuellen Marktlage, Management oder der wirtschaftlichen Lage des Emittenten abhängig, sondern von der Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit des Kreditnehmers.⁷⁶ Ein Nachteil der Onlineplattform ist das Fehlen spezifischer Informationspflichten und damit einhergehend der Mangel an Risikoaufklärung und Beratung. Insbesondere für unerfahrene Anleger stellen fehlende Diversifikation und mangelnde Risikostreuung ein potentiell Problem dar, das jedoch nur bei schlechter Zahlungsmoral der Nutzer virulent wird. Der Reduzierung des Verlustpotentials dient die Absicherung in einem Anlegerpool.⁷⁷

Ein weiterer Unterschied zu anderen Investitionen sind die monatlichen Zinserträge, die auf dem Konto des Anlegers gutgeschrieben werden.⁷⁸ Während bei Fonds Manager oder computergestützte Systeme entscheiden, in welche Asset-Klasse investiert wird, übernehmen Anleger bei Smava diese Aufgabe selbst oder mittels des Portfolioassistenten.

⁷¹ Vgl. Hulme (2006), S. 64 (siehe Internetverzeichnis).

⁷² Zum Verwendungszweck als Faktor vgl. 3.3.

⁷³ Vgl. Smava (2009) (siehe Internetverzeichnis).

⁷⁴ Vgl. Smava (o.J.f) (siehe Internetverzeichnis).

⁷⁵ Vgl. ebenda.

⁷⁶ Vgl. Martens (2009b), S. 68.

⁷⁷ Vgl. unter 2.3.

⁷⁸ Vgl. Smava (o.J.a) (siehe Internetverzeichnis).

3.3 Ideelle Gesichtspunkte

Des Weiteren spielen aber auch immaterielle Gesichtspunkte und bestimmte Denkweisen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Zu beobachten ist zum Einen - nicht erst seit der aktuellen „Finanzkrise“ - eine kritische Grundhaltung gegenüber Kreditinstituten.⁷⁹ Hierbei besteht ein enger Zusammenhang zu dem Wunsch nach Transparenz in der Finanzwelt.⁸⁰ Eine zentrale Idee Smavas ist es, dem Kreditgeber die Möglichkeit zu geben, seine persönliche Meinung und Hobbies bei der Wahl der Kreditprojekte mit einfließen zu lassen.⁸¹ Auf der anderen Seite besteht die Chance für Kreditnehmer, durch geschickte Information beispielsweise Autofreunde als Geldgeber zu gewinnen. Allerdings kann dies allein den Zuspruch nicht erklären, denn es besteht kein effektiver Kontrollmechanismus über die tatsächliche Verwendung des Geldes.⁸² Smava hat den Gemeinschaftsgedanken in sein Konzept integriert. In Gruppen organisierte Kreditnehmer partizipieren von einer guten Zahlungsmoral der Gruppenmitglieder und werden durch die positive bzw. negative Rückkopplung mit dem Interessenverband zu gemeinschaftsförderndem Verhalten motiviert.⁸³ Für Anleger gewinnt der Sinn eines Investments zunehmend an Bedeutung, der zumindest in verbreiteter Wahrnehmung bei Banken nicht in ausreichendem Maß gegeben ist.⁸⁴ In diese Richtung weist auch die Entwicklung eines größeren Anlagetrends im Bereich Erneuerbare Energien; als Beispiele können spezialisierte Fonds für Solarenergie und Windkraft, aber auch neue Angebote im Bankensektor mit ökologischer, nachhaltiger oder regionaler Ausrichtung genannt werden.⁸⁵ Smava basiert auf der Grundidee des sogenannten web 2.0 und entfaltet aufgrund des Trendcharakters der hiermit verbundenen Plattformen Anziehungskraft sowohl für potentielle Anleger als auch Kreditnehmer.⁸⁶

4. Fazit und Ausblick

Smava bietet eine Innovation im Bankdienstleistungssektor. Das Konzept des „Social Banking“ wurde an die Bedürfnisse und Gegebenheiten des deutschen Marktes angepasst. Einerseits wird dem Sicherheitsempfinden der Nutzer Rechnung getragen, indem mit der biw Bank kooperiert und eine größtmögliche Absicherung angestrebt wird. Andererseits ergeben sich

⁷⁹ Vgl. Lochmaier.(2009), S. 6; Hulme (2007), S. 59 (siehe Internetverzeichnis).

⁸⁰ Vgl. Hulme (2007), S. 60 (siehe Internetverzeichnis).

⁸¹ Vgl. Artopé/von Trotha (2007), S. 29.

⁸² Vgl. Hoyer (2009), S. 108.

⁸³ Vgl. Kolbrück (2007), S.19.

⁸⁴ Vgl. Stern (2006a) (siehe Internetverzeichnis).

⁸⁵ Vgl. Lehmann (2009), S. 16.

⁸⁶ Vgl. Stern (2006b) (siehe Internetverzeichnis); zum Konzept des web 2.0 vgl. O'Reilly (2005) (siehe Internetverzeichnis); ausführlich und mit Bezug zu „peer-to-peer“-Krediten Frerichs/Schumann (2008), S. 2ff.

aus der Perspektive des vergleichsweise strengen Aufsichtsrechts keine Bedenken. Für die Nutzer bietet Smava eine neue Form der Anlage mit hoher Rendite bei relativ niedrigem Risiko bzw. eine günstige Alternative zum Bankkredit. Eine Einschränkung ergibt sich aus den hohen Anforderungen an die eigenverantwortliche Information. Infolge der Entwicklung der Informationstechnologie besteht hier die Aussicht auf eine Vergrößerung des Kundenpotentials in diesem Marktsegment.⁸⁷ Sobald die „digital natives“⁸⁸ die relevanten Bankgeschäfte eigenverantwortlich wahrnehmen, könnte deren Vertrautheit mit den Möglichkeiten des Internets dazu führen, dass die aktuell noch eher verbreitete Hemmschwelle bei netzwerkbasierter Finanzaktivitäten verschwindet.⁸⁹ Abzuwarten bleibt auch, ob der Trend hin zu einer stärkeren Verbindung zwischen den herkömmlichen Aspekten von Finanzgeschäften und Werten wie Selbstbestimmung, Transparenz und Autonomie anhält.⁹⁰ Die Durchsetzungsfähigkeit von Smava hängt jedoch von zahlreichen Faktoren ab. Ein entscheidender Punkt ist die schnelle und effiziente Reaktion auf Zinsentwicklungen. Eine Erhöhung bzw. Verringerung des Zinsniveaus bei Geschäftsbanken muss sich zwangsläufig auf Angebot und Nachfrage bei Smava auswirken. Als theoretische Möglichkeit zumindest in der mittelfristigen Perspektive ist ein zeitweiser Angebotsrückgang nicht auszuschließen, wenn die Zinsen bei konventionellen Anlagen im Verhältnis zum Risiko besser eingeschätzt werden als die Investition bei Smava. Überhaupt kann die Hinwendung zur Finanzierung bzw. Geldanlage in sozialen Netzwerken gleichzeitig als Abwendung von Geschäftsbanken beschrieben werden. Das Vertrauen zu Bankberatern ist an einem Tiefpunkt angekommen.⁹¹ In den nächsten Jahren wird für die Geschäftsbanken daher die Rückgewinnung des verlorenen Ansehens durch transparentes und kundenorientiertes Handeln im Mittelpunkt stehen. Aus dieser Sichtweise ergibt sich jedoch ein weiterer Gesichtspunkt der Erfolgswahrscheinlichkeit von Smava. Diese Wahrscheinlichkeit ist in großem Maße abhängig von der Reaktion der herkömmlichen Kreditinstitute auf das Aufkommen neuer Geschäftsmodelle. Dabei könnten diese die potentiellen Akzeptanzhemmnisse der Kreditvermittlungsplattformen ausnutzen und das Konzept dadurch als eigenes Geschäft betreiben. Im Ansatz finden sich entsprechende kritische Punkte für Smava unter anderem in einer Verbesserung der Bonitätsprüfung, der Absicherung von Anlegern und der Risikobewertung.⁹² Derzeit überwiegt bei Geschäftsbanken die Angst, dass eine eigene

⁸⁷ Vgl. Hulme (2006), S. 91 (siehe Internetverzeichnis).

⁸⁸ Vgl. zum Begriff Andexer (2009), S. 19.

⁸⁹ Vgl. Andexer (2009), S. 19.

⁹⁰ Vgl. Hulme (2006), S. 91 (siehe Internetverzeichnis).

⁹¹ Vgl. Lehmann (2009), S. 16; Lochmaier (2009), S.6; Hanke (2010), S. 9.

⁹² Vgl. Betriebswirtschaftliche Blätter (2008), S. 589.

eine eigene Online-Community eher eine Beschädigung des Rufes zur Folge haben würde als einen Ausbau der Markstellung.⁹³ Eine Adaption müsste auch auf einer Strategie basieren, die den Unterschied zum konventionellen Bankgeschäft klar definiert und die Besonderheiten der Online-Kreditvermittlung ausreichend berücksichtigt.⁹⁴ Zu bedenken ist hierbei, dass ein Teil der bereits aktiven Nutzer dieser Plattformen die cross-selling-Verbindung zwischen konventionellem Bankgeschäft und „Social Banking“ nicht annehmen würde.⁹⁵ Aussichtsreicher erscheinen aus Sicht der Banken demgegenüber Partnerschaften mit Plattformbetreibern, bei denen das banktechnische Fachwissen sowie die Technologie für Zahlungsvorgänge und Risikomanagement eingebracht und im Gegenzug aufgrund der ermittelten Daten Analysen zu Kundenverhalten und -segmentierung gewinnbringend genutzt werden können.⁹⁶ Auf dieser Grundlage könnte das Marketing gezielter und individueller gestaltet werden.⁹⁷ Die Einbindung von Kommunikationsmöglichkeiten im Muster des web 2.0 bietet Gefahren und Nutzen zugleich. Auf der einen Seite sind die Befürchtungen im Hinblick auf mögliche - auch unberechtigte - Massenbeschwerden ernst zu nehmen, auf der anderen Seite darf der potentielle Mehrwert nicht unterschätzt werden.⁹⁸ Positive Kundenberichte stellen ein wirksames Marketinginstrument dar und die verbesserte Kommunikation kann nicht nur dazu dienen, Kritik und Anregungen zu verarbeiten, sondern auch die Kundenbindung zu steigern.⁹⁹

Die komplette Verdrängung von Kreditinstituten durch moderne netzwerkbasierte Finanzgeschäfte ist auf absehbare Zeit auch ohne Reaktion auf die neuen Wettbewerber unwahrscheinlich. Während die Sparte Kredit- und zum Teil auch Anlagegeschäft durch diese neuen Instrumente bis zu einem gewissen Rahmen abgedeckt werden kann, ist die Vielfalt der aktuellen Bankdienstleistungen ein Garant für die Notwendigkeit der Kreditinstitute.¹⁰⁰ Die Dauerhaftigkeit des „Social Banking“ unterstellt, wird für Smava entscheidend sein, ob die Plattform ihre aktuelle Stellung als Marktführer¹⁰¹ halten und ausbauen kann. Zur Zeit jedenfalls gilt die Seite noch als beste „Alternative unter den Alternativen“.¹⁰² Aus Sicht der Bankkun-

⁹³ Vgl. Borgmeier (2009), S. 53.

⁹⁴ Vgl. Gartner (2008) (siehe Internetverzeichnis); Borgmeier (2009), S. 52.

⁹⁵ Vgl. Hulme (2006), S. 91 (siehe Internetverzeichnis).

⁹⁶ Vgl. Gartner (2008) (siehe Internetverzeichnis); zusammenfassend zu den Reaktionsmöglichkeiten Fre-
richs/Schumann (2008), S. 53.

⁹⁷ Vgl. Borgmeier (2009), S. 53f.

⁹⁸ Vgl. Borgmeier (2009), S. 53.

⁹⁹ Vgl. Niklowitz (2008), S. 54; Reitz (2008), S. 66; Kolbrück (2009), S. 13.

¹⁰⁰ Vgl. Hulme (2006), S. 92 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰¹ Vgl. Hoyer (2009), S. 108.

¹⁰² Martens (2009a), S. 46.

den stellt die Erweiterung des Spektrums im Markt bereits jetzt eine interessante Diversifikation dar, die - wie soeben in Grundzügen dargelegt - möglicherweise das Angebot der Geschäftsbanken beeinflussen und als Synthese aus Bewährtem und Innovation eine weitere Option für Anleger bzw. Kreditnehmer hervorbringen kann.

Literaturverzeichnis

Andexer, Heiner (2009)

Intelligente Nutzung des Internets heute und morgen, Entwicklung vom "E-Business" zum "Ambient Business", Die SparkassenZeitung, Heft 25, 2009, S. 19 – 21

Artopé, Alexander/ von Trotha, Ulrich Ivo (2007)

Smava: Wie funktioniert die Online-Krediplattform?, Bank und Markt, Heft 9, 2007, S. 29 – 33

Bank und Markt (2008a)

Blickpunkte – Selbstständige: von der Bank zu Smava, Bank und Markt, Heft 9, 2008, S. 9

Beck, Heinz / Samm, Carl-Theodor/ Kokemoor, Axel (Hrsg.) (2009)

Gesetz über das Kreditwesen, Kommentar mit Materialien und ergänzenden Vorschriften, Heidelberg, Loseblatt 139. Lieferung, Stand August 2009, 2009

Betriebswirtschaftliche Blätter (2008)

Private Internet-Kreditmärkte wachsen, Betriebswirtschaftliche Blätter, Heft 10, 2008, S. 589

Boos, Karl Heinz/Fischer, Reinfrid/Schulte-Mattler, Hermann (Hrsg.) (2008)

Kreditwesengesetz, Kommentar zu KWG und Ausführungsvorschriften, München, 3. Auflage, 2008

Borgmeier, Elmar (2009)

Dem Social Banking Paroli bieten, Die Bank, Heft 7, 2009, S. 52 – 56

Frerichs, Arne/ Schumann, Matthias (2008)

Peer to Peer Banking – State of the Art, Arbeitsbericht Nr. 02/2008 des Instituts für Wirtschaftsinformatik, Professur für Anwendungssysteme und E-Business an der Georg-August-Universität Göttingen, Göttingen

Glos, Alexander/ Sester, Peter (2009)

Aufsichtsrechtliche Erfassung der Leasing- und Factoringunternehmen, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (WM), Heft 26, 2009, S. 1209 – 2016

Hammen, Horst (1998)

KWG-rechtliche und EG-rechtliche Aspekte des Kreditgeschäfts, Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (WM), Heft 15, 1998, S. 741 – 748

Hanke, Ulrich (2010)

Vertrauen verloren, WirtschaftsWoche, Heft 5, 2010, S. 9

Häuser, Franz (2007)

Gewerbliche Kredite in: Schimansky, Herbert/ Bunte, Hermann-Josef/ Lwowski, Hans-Jürgen (Hrsg.), Bankrechtshandbuch, § 83, München, 3. Auflage, 2007

Heinemann, Mirko (2009)

Alternative Ökonomie II, Kredit um jeden Preis?, Sparkasse, Heft 6, 2009, S. 41 – 42

Hoyer, Niklas (2009)

Bank spielen, WirtschaftsWoche, Heft 24, 2009, S. 108

Kolbrück, Olaf (2007)

Vorschuss auf das Vertrauen, Die Community für Online-Kredite Smava baut in Kommunikation und Imagebildung auf den menschlichen Faktor, Horizont, Heft 25, 2007, S. 19 – 21

Kolbrück, Olaf (2009)

Banking 2.0: Dialog bringt Dividende, Fidor öffnet sich dem Dialog und bindet Nutzer in die Entwicklung von Finanzprodukten ein/ Smava macht Kunden zur Bank, Horizont, Heft 16, 2009, S. 13 – 16

Lehmann, Ingmar (2009)

Das Jahr eins nach der Lehman-Insolvenz wird lange im Gedächtnis bleiben, Deutscher Bankenmarkt 2009: Alles blieb anders, Die SparkassenZeitung, Heft 51, 2009, S. 16 – 19

Lochmaier, Lothar (2009)

Finanzwelt 2.0 - Die Nutzer führen Regie im Internet-Bankwesen, VDI- (Verein Deutscher Ingenieure) Nachrichten, Heft 29, 2009, S. 6 – 8

Luz, Günther u.a. (Hrsg.) (2009)

Kreditwesengesetz (KWG), Kommentar zum KWG inklusive SolvV, LiqV, GroMiKV, Stuttgart, 2009

Martens, Andrea (2009a)

Alternative Alternativen, Markt und Mittelstand, Heft 12/01, 2009, S. 46 – 48

Martens, Andrea (2009b)

Kredite aus dem Netz, Markt und Mittelstand, Heft 1, 2009, S. 68 – 70

Niklowitz, Matthias (2008)

Konkurrenz für die Banken vom Internet, Schweizer Bank, Heft 4, 2008, S. 54 – 60

Reitz, Burkhard (2008)

Entzauberte Berater, Werben und Verkaufen, Heft 8, 2008, S. 66

Reschke, Hartmut (2009)

Finanzierungsleasing und Factoring – Zwei neue Erlaubnistatbestände im Kreditwesen, Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht, Heft 4, 2009, S. 141 – 150

Schwennicke, Andreas/Auerbach, Dirk (2009)

Kreditwesengesetz (KWG), Kommentar, München, 2009

Internetverzeichnis

BaFin (2007)

Merkblatt - Hinweise zur Erlaubnispflicht der Betreiber und Nutzer einer internetbasierten Kreditvermittlungsplattform nach dem KWG, 14.05.2007, abgerufen am: 30.01.2010

http://www.bafin.de/cln_161/nn_721290/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Service/Merkblaetter/mb__070514__kreditvermittlungsplattform.html?__nnn=true

BaFin (2009a)

Merkblatt - Hinweise zum Tatbestand des Einlagengeschäfts, 09.01.2009, abgerufen am: 30.01.2010,

http://www.bafin.de/cln_152/nn_722754/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Service/Merkblaetter/mb__090109__einlagengeschaeft.html#doc1402040bodyText15

BaFin (2009b)

Merkblatt - Hinweise zum Tatbestand des Factoring, 05.01.2009, abgerufen am: 30.01.2010,

http://www.bafin.de/cln_152/nn_722552/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Service/Merkblaetter/mb__090105__tatbestand__factoring.html?__nnn=true

Berliner Sparkasse (o.J.)

Allzweckkredit: Ihr Kreditwunsch, abgerufen am 23.05.2010, (Beispielrechnung mit Kapitalbedarf 5.000 €, Auszahlungstermin: 01.06.2010, Laufzeit 36 Monate),

https://sicherheit.berliner-sparkasse.de/privatkunden/kredite_finanzierung/allzweckkredit/kreditdaten.php?IFLBSERVERID=IF@@053@@IF

Berliner Sparkasse (2008)

Bedingungen für Allzweckkredit, Stand: Februar 2008, abgerufen am: 31.01.2010,

http://www.berliner-sparkasse.de/module/static/agb/bedingungen_sparverkehr.pdf?IFLBSERVERID=IF@@102@@IF&PHPSESSID=aa6fb840082828fd69c36866f54dc15a

Berliner Sparkasse (2010)

Regelsätze im standardisierten Privatkundengeschäft, Stand: 01.02.2010, abgerufen am: 23.05.2010,

<http://www.berliner-sparkas->

[se.de/downloads/preisverzeichnis/Preisverzeichnis.pdf?IFLBSERVERID=IF@@052@@IF](http://www.berliner-sparkas-se.de/downloads/preisverzeichnis/Preisverzeichnis.pdf?IFLBSERVERID=IF@@052@@IF)

Commerzbank (2010)

Konditionen zu Konsumentenkrediten, Individualkredite, Immobilienfinanzierung und weiteren Finanzierungen, Stand: Januar 2010, abgerufen am: 23.05.2010,

https://www.commerzbanking.de/P-Portal1/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL_ID=-

[BmtLaINarQt9tmn.wMim-](https://www.commerzbanking.de/P-Portal1/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL_ID=-BmtLaINarQt9tmn.wMim-)

[TQZXt2dc4IFpXmmzEknZT891LJcLWXegBBV1Z7r3AtJnvuL1nlhufE7vYAzB0MOwlkSv2dEAha-Uk-KgT9XhCTBby5Ga-](https://www.commerzbanking.de/P-Portal1/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL_ID=-TQZXt2dc4IFpXmmzEknZT891LJcLWXegBBV1Z7r3AtJnvuL1nlhufE7vYAzB0MOwlkSv2dEAha-Uk-KgT9XhCTBby5Ga-)

[IrGXQ3KgVazkF&Tab=2200&Doc=/de/GB/sitesubs/preise_konditionen/popup_finanzierung_1.htm](https://www.commerzbanking.de/P-Portal1/XML/IFILPortal/pgf.html?WSPL_ID=-IrGXQ3KgVazkF&Tab=2200&Doc=/de/GB/sitesubs/preise_konditionen/popup_finanzierung_1.htm)

Deutsche Bank (2009)

Deutsche Bank Privatkredit, abgerufen am: 23.05.2010,

http://www.deutsche-bank.de/pbc/pk-kredit_finanzierung-privatkredit.html

Gartner (2008)

Gartner Says Social Banking Platforms Threaten Traditional Banks for Control of Financial Relationships, 06.02.2008, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=597907>

Hulme, Michael (2006)

Internet Based Social Lending: Past, Present and Future, Oktober 2006, abgerufen am: 30.01.2010,

http://www.socialfuturesobservatory.co.uk/pdf_download/internetbasedsociallending.pdf

Lebert, Rolf (2009)

Weißer Marke Bank, Financial Times Deutschland, 16.12.2009, abgerufen am: 30.01.2010,
<http://www.ftd.de/unternehmen/finanzdienstleister/:white-label-banking-weisse-marke-bank/50051165.html>

Lehmann, Claus (2007)

Smava Geschäftsmodell in der Analyse, 26.03.2007 abgerufen am: 30.01.2010,
http://www.p2p-kredite.com/smava-geschäftsmodell-in-der-analyse_2007.html

Mitsche, Ulf (2007)

"Kreditauktionen" im Internet und die bankaufsichtsrechtliche Erlaubnispflicht der Beteiligten, BaFinJournal 2007 Ausgabe 05/07, S. 3 – 5, abgerufen am: 30.01.2010
http://www.bafin.de/cln_116/nn_721290/SharedDocs/Downloads/DE/Service/Mitteilungsblaetter/BaFinJournal/2007/bj__0705,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/bj_0705.pdf

Smava (2009)

Verzeichnis über Gebühren, Preise, Laufzeiten, Fristen und Stückelungen des Online-Kreditmarktplatzes www.smava.de, Stand: Dezember 2009, abgerufen am 30.01.2010,
http://www.smava.de/Downloads/smava_PreisLeistungsverzeichnis_Dezember2009.pdf

Smava (o.J.a)

Startseite von Smava, abgerufen am: 31.01.2010,
<http://www.smava.de/>

Smava (o.J.b)

Einfach und sicher Geld anlegen, abgerufen am 30.01.2010,
<http://www.smava.de/Geld-anlegen+583+Einfach-und-sicher-Geld-anlegen.html>

Smava (o.J.c)

Smava professional Portfolio, abgerufen am 30.01.2010,
<https://www.smava.de/Geld-anlegen+433+smava-professional+smava-professional-Portfolio.html>

Smava (o.J.d)

Datenschutz bei Smava, abgerufen am: 30.01.2010,

http://www.smava.de/Downloads/smava_Datenschutz-Merkblatt.pdf

Smava (o.J.e)

Sicherheit bei Smava, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Startseite+242+Sicherheit-bei-smava.html>

Smava (o.J.f)

Marktplatzstatistiken, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld->

anle-

[gen+1731+Marktplatzstatistiken.html?poolStatsDuration=36&averageInterestTerm=180&interestsDuration=60&volumesDuration=](http://www.smava.de/Geld-anlegen+1731+Marktplatzstatistiken.html?poolStatsDuration=36&averageInterestTerm=180&interestsDuration=60&volumesDuration=)

Smava (o.J.g)

Bonität, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-anlegen+703+Bonitaet.html>

Smava (o.J.h)

Sicher Geld leihen, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-leihen+960+Sicher-Geld-leihen.html>

Smava (o.J.i)

Indikator für die Kapitaldienstfähigkeit, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-anlegen+433+Aktuelle->

[Kreditprojekte+Anmeldung+Kreditprojekt+Indikator-fuer-die-Kapitaldienstfaehigkeit.html](http://www.smava.de/Geld-anlegen+433+Aktuelle-Kreditprojekte+Anmeldung+Kreditprojekt+Indikator-fuer-die-Kapitaldienstfaehigkeit.html)

Smava (o.J.j)

Individuelles Zahlungsprofil, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-anlegen+433+Aktuelle->

[Kreditprojekte+Anmeldung+Kreditprojekt+Individuelles-Zahlungsprofil.html](http://www.smava.de/Geld-anlegen+433+Aktuelle-Kreditprojekte+Anmeldung+Kreditprojekt+Individuelles-Zahlungsprofil.html)

Smava (o.J.k)

Risikoaufschlag, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-anlegen+703+Risikoaufschlag.html>

Smava (o.J.l)

Wie sichern Anleger-Pools Ihren Kapitaleinsatz ab?, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-anlegen+958+1100+Wie-sichern-Anleger-Pools-Ihren-Kapitaleinsatz-ab-.html>

Smava (o.J.m)

„Unser erstes eigene Nest“, abgerufen am: 30.01.2010,

<http://www.smava.de/kreditprojekte/131837868-unser-erstes-eigene-nest>

Smava (o.J.n)

Kreditrechner, abgerufen am: 20.05.2010, (Beispielrechnung mit einem Kreditbetrag von 5.000€, einer Laufzeit von 36 Monaten und 6% Nominzins),

<http://www.smava.de/128+Kreditrechner.html#result>

Smava (o.J.o)

Ihr Kreditwunsch, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.smava.de/Geld-leihen+533+Kreditnehmerregistrierung+Kreditprojekt-entwerfen.html>

Smava (o.J.p)

Teilnahme-Voraussetzungen, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.smava.de/Startseite+431+Teilnahme-Voraussetzungen.html>

Smava (o.J.q)

Statistiken, abgerufen am: 23.05.2010,

<http://www.smava.de/1732+Statistiken.html?poolStatsDuration=36&interestsDuration=36&volumesDuration=&averageInterestTerm=180>

Stern, Allen (2006a)

Social lending the next Web 2.0 phenomenon – Part I, 25.11.2006, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.centernetworks.com/social-lending-web-2-0>

Stern, Allen (2006b)

Social lending the next Web 2.0 phenomenon – Part III, the Why, 29.11.2006, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.centernetworks.com/social-lending-web-2-0-3>

O'Reilly, Tim (2005)

What Is Web 2.0?, Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software, 30.09.2005, abgerufen am: 31.01.2010,

<http://www.oreilly.de/artikel/web20.html>

Gerichtsentscheidungen

VGH Kassel: Urteil vom 12.12.2007, 6 TG 1743/07, NJW-RR 2008, S. 1011

OLG Celle: Urteil vom 14.10.2004, 4 U 114/04, BKR 2004, S. 484

Anhang

Abb. 1: Vergleich eines Smava-Kredits mit dem Allzweckkredit der Berliner Sparkasse, dem Privatkredit der Deutschen Bank und dem Commerzbank Ratenkredit (Stand Januar 2010)

Merkmal	Smava ¹⁰³	Berliner Sparkasse ¹⁰⁴	Deutsche Bank ¹⁰⁵	Commerzbank ¹⁰⁶
Kreditsumme	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€
Auszahlbetrag	4.900€	5.000€	5.000€	5.000€
Laufzeit (min., max.)	36 Monate (36, 60 Monate)	36 Monate (12, 84 Monate)	36 Monate (12, 84 Monate)	36 Monate (6, 84 Monate)
Zinssatz nominal	durchschnittlich 6,00% bei Bonität A	8,99%	7,99% (abhängig von der Laufzeit)	7,68%-11,25% (abhängig von der Laufzeit)
anfänglicher eff. Jahreszins	7,62%	11,60%	10,22%	ab 9,10%
Gebühren	Erfolgsgebühr 2% mind. 40€, hier 100€	3% Bearbeitungspreis, hier 150€	3% Bearbeitungspreis, hier 150€	3% Bearbeitungspreis, hier 150€
vorzeitige Tilgung	jederzeit möglich ¹⁰⁷	jederzeit möglich ¹⁰⁸	–	–
Gültigkeitsdauer v. Kreditprojekten	14 Tage	–	–	–
Mindestanlagesumme	1.000€	3.000€	1.000€	2.500€
Höchstanlagesumme	25.000€	–	75.000€	50.000€
angenommene Schufa Bonität	A	A	A	A

¹⁰³ Beispielhafte Berechnung eines Angebots vgl. Smava (o.J.n) (siehe Internetverzeichnis); Smava (o.J.q) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰⁴ Vgl. Berliner Sparkasse (o.J.) (siehe Internetverzeichnis); Berliner Sparkasse (2010), S. 3 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰⁵ Vgl. Deutsche Bank (2009) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰⁶ Vgl. Commerzbank (2010) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰⁷ Vgl. Smava (o.J.o) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁰⁸ Vgl. Berliner Sparkasse (2008) (siehe Internetverzeichnis).