



Fintex gibt Investoren mehr Kontrolle bei niedrigeren Kosten“ – Interview mit Robert Stafler

By Henning Lindhoff, 31st May 2016

Das nachfolgende Interview erschien zuerst auf P2P Investment.

Robert Stafler ist ein Veteran der P2P Investment-Szene. Schon im Jahr 2007 investierte er in auxmoney. Berufliche Erfahrungen sammelte der Wirtschaftsjurist ab den 90ern bei JPMorgan, bevor er Excellion Capital gründete. Heute setzt er mit Fintex Capital erneut auf auxmoney. Gegenüber P2P Investment erklärte er, warum.

Sehr geehrter Herr Stafler, Fintex Capital wird nun groß in P2P-Kredite einsteigen. Erklären Sie doch bitte kurz und knackig, wie das Ganze aus Anlegersicht funktioniert. Was macht Fintex Capital konkret? Und wie kann der interessierte Anleger daran partizipieren?

Fintex Capital ermöglicht es professionellen Anlegern, über Bonds in P2P Kredite zu investieren. Dabei orientieren wir uns an den Vorgaben und Kriterien unserer Investoren: Gemeinsam ermitteln wir im Vorfeld der Investition, in welchen Markt und in welchem Land investiert werden soll, welche Plattform gewünscht wird, welche Bonitäten sich eignen und wie die Cashflows strukturiert werden können.

Sobald wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Investoren dieses Gesamtpaket geschnürt haben, übernehmen wir die komplette Umsetzung – vom Investment in die einzelnen Kredite über das Risikomanagement bis hin zur Ausschüttung. Wir bieten also ein Rundum-Sorglos-Paket.

In unserer aktuellen Phase konzentrieren wir uns auf professionelle Investoren, beispielsweise Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder auch Family Offices. Die Anlagesummen beginnen hier bei etwa 10 Millionen Euro. Dass wir uns in Zukunft auch das Privatinvestorengeschäft anschauen, will ich nicht ausschließen, aber unser Fokus ist aktuell ein anderer.

Warum haben Sie sich für Ihr Investment gerade für auxmoney entschieden?

Für auxmoney haben viele Gründe gesprochen. Um Währungsrisiken explizit ausschließen zu können, wollten wir im Euroraum investieren. Auf Deutschland fiel die Wahl, weil die hiesige Volkswirtschaft seit Jahren rund läuft und die stärkste in Europa ist.

Wir wollten ausdrücklich in Verbraucherkredite investieren, und in diesem Bereich spricht fast alles für Deutschland: Deutsche Verbraucherkredite sind selbst im Falle von erhöhter Arbeitslosigkeit des Kreditnehmers historisch und statistisch gesehen weniger ausfallgefährdet als in anderen Märkten. Zudem ist die Arbeitslosenquote in Deutschland sowohl niedriger als auch stabiler als anderswo.

„Wir vertrauen auxmoney – der Nummer 1“

Im Bereich deutscher Verbraucherkredite ist auxmoney für uns die natürliche Wahl. Wir kennen die Plattform und das Managementteam schon sehr lange, auxmoney ist die klare Nummer 1 am deutschen Markt und seit Jahren etabliert. Und: Wir haben Vertrauen ins Team.

Wie sieht das Risikomanagement Ihrer Anleihe aus? Warum sollten Anleger Fintex Capital vertrauen?

Risikomanagement steht bei uns an erster Stelle. Das beginnt damit, dass wir für unsere Investoren eine maßgeschneiderte Infrastruktur gebaut haben. Wie bereits ausgeführt, erarbeiten wir mit unseren Investoren bereits im Vorfeld des Investments die Grundvoraussetzungen. Somit haben wir bereits zu Beginn der Investition jeweils ein sehr spezifisches Mandat: Land, Markt, Währung, Plattform, Kreditsegment, Cashflows. Das ist für uns das A und O.

Entsprechend führen wir eine gründliche Plattform Prüfung vor Ort durch und sorgen dafür, dass alle Investmentprozesse unseren hohen Standards und allen rechtlichen und regulatorischen Vorgaben entsprechen. All dies wird vertraglich festgehalten und dies gilt auch für Sanktionen, falls einzelne Abmachungen nicht eingehalten werden. Insofern sind wir bei der Due Diligence sowie bei der Vertragsgestaltung sehr gründlich und erfahren.

Davon abgesehen ist Fintex für Investoren die beste Variante, was das Risikomanagement betrifft, denn unsere Anleger sind doppelt abgesichert. Wenn Sie als Investor direkt auf einer P2P-Plattform in Kredite investieren, verlassen Sie sich einzig und allein auf die Plattform. Bei Fintex haben Sie zusätzlich zur Plattform auch unser Risikomanagement, inklusive permanentem Screening und aktivem Monitoring. Alternativ könnten Sie in einen Fonds investieren, der dann wiederum in P2P-Kredite anlegt. Dann haben Sie jedoch den Nachteil, dass der Fondsmanager und nicht Sie die Auswahl trifft, auf welchen Plattformen und in welchen Märkten investiert werden soll, und in der Regel sind mit solchen Fonds höhere Gebühren verbunden. Insofern gibt Fintex ihren Investoren mehr Kontrolle bei niedrigeren Kosten.

„Unsere Reportings entsprechen den höchsten Standards“

Und da Sie das Thema Vertrauen ansprachen: Wir alle bei Fintex sind uns einig, dass echte Transparenz die Voraussetzung für Vertrauen ist. Unsere Investoren, werden laufend über den Stand des Portfolios

unterrichtet, und zwar nicht nur rückblickend sondern mit Vorausblick. Für jedes Portfolio und für jeden Investor erstellt Fintex mithilfe unserer Risikomanagementsysteme regelmäßig verlässliche Rendite- und Cashflowprognosen. Damit kann unser Team die Entwicklung jedes Darlehens engmaschig verfolgen und jedes Portfolio kompetent überwachen. Daher entsprechen unsere Reportings und Bewertungen den höchsten professionellen Anforderungen. Und last but not least arbeiten wir auch mit PWC zusammen, die nicht nur unsere Prozesse sondern auch die jeweiligen Bonds und die zugrundeliegenden Kreditportfolien prüfen.

Auf den Punkt gebracht: Während im P2P Lending bei Direktinvestments oder Fonds das Prinzip Hoffnung vorherrscht, zeichnet sich Fintex durch Transparenz aus.

Sind weitere ähnliche Engagements für die Zukunft geplant? Falls ja, welche anderen Plattformen haben Sie dabei ins Auge gefasst?

Ja, wir sind gerade aktiv in der Due Diligence einer weiteren Plattform, jedoch schauen wir diesmal nicht in Deutschland, sondern in Großbritannien. Der Markt für P2P Lending in UK ist weit entwickelt und auf englischen Plattformen ist momentan auch wesentlich mehr Liquidität.

Kommen wir vielleicht einmal auf P2P-Kredite selbst zu sprechen: Aus der Bankenbranche hört man oft das Argument, auf den Plattformen würden vor allem Kredite angepriesen, die zuvor keinerlei Chancen bei den Banken hatten. Wie lautet Ihre Antwort darauf?

Diese Einschätzung ist nicht richtig. Sowohl bei Banken als auch bei Plattformen bewerben sich potenzielle Kreditnehmer, die eine schlechte Bonität aufweisen, und in aller Regel werden diese sowohl von Banken als auch von Plattformen abgewiesen. Umgekehrt würden viele Kreditnehmer, die zu einer Plattform gehen, auch bei einer Bank einen Kredit bekommen. Letztere entscheiden sich scheinbar immer öfter bewusst gegen die traditionellen Finanzinstitute, weil ihnen der Papierkrieg und die Dokumentation einfach zu viel sind. Was die Customer Experience und die Customer Journey betrifft, sind die modernen Plattformen für den Kreditnehmer angenehmer als Banken. Davon abgesehen bekommen Sie nach der Bonitätsprüfung bei einem P2P-Anbieter in der Regel auch schneller eine Entscheidung.

„Täglich lehnen Banken auch gute Kreditnehmer ab“

Dennoch gibt es bei den meisten Plattformen auch Kreditnachfrager, die bei Banken nicht zum Zuge kommen. Dies heißt nicht zwangsläufig, dass diese Kreditnehmer nicht kreditwürdig sind. Gerade bei Banken sind Kreditprüfungsprozesse kostenintensiv. Hinzu kommt, dass im Rahmen der Regulatorik Banken entsprechend der Bonität die Kredite, die sie in ihren Büchern haben, mit Eigenkapital hinterlegen müssen. Daher lehnen Banken Kreditnehmer oft ab einer bestimmten Bonität ab, weil es nicht lukrativ genug ist, die Kreditprüfung überhaupt erst in Angriff zu nehmen, so dass täglich auch gute Kreditnehmer ungeprüft abgelehnt werden. Genau hier liegt ein Mehrwert der Plattformen, sie machen nämlich Kreditnehmer unabhängiger von Banken.

Ein gutes Beispiel sind Selbstständige. Verfügt man nicht über das nötige Eigenkapital, führt der erste Weg meist zur Hausbank, um möglichst günstige Kredite zu erhalten. Eine günstige Finanzierung ist für Existenzgründer bei Banken jedoch schwer zu bekommen, denn Selbstständige sind für Banken ein Risikobereich, dessen Förderung und Finanzierung sich oft nicht lohnt. Demgegenüber hat beispielsweise auxmoney in dieser Nische, in der Banken kaum präsent sind, über mehrere Jahre Erfahrungen gesammelt.

Wird das Kreditgeschäft im Internet zur ernsthaften Konkurrenz für die etablierten Geschäftsbanken?

Da stellt sich die Frage, was überhaupt ernsthafte Konkurrenz ist? Wenn ich mir die Volumina ansehe, die über die etablierten P2P-Plattformen in Europa gehen, dann sind diese mittlerweile schon nennenswert. Unter echtem Druck geraten die Banken dadurch allerdings noch lange nicht.

„Es ist viel in Bewegung“

Durch die Digitalisierung kommt es zwangsläufig zu einer Transformation des Marktes und P2P ist eine von mehreren Fintech-Disruptionen. P2P ist im Markt angekommen und etabliert sich zunehmend. Wir müssen allerdings auch zur Kenntnis nehmen, dass der Bankenmarkt riesig ist und sich auch die Finanzinstitute verändern. Sehen Sie sich beispielsweise die Deutsche Bank an: Mit ihrer neuen Banking-App will die Deutsche Bank ein Ökosystem für Privatkunden etablieren und involviert dabei auch das eine oder andere Fintech Unternehmen. Insofern ist im Fintech-Bereich nun viel in Bewegung. Dennoch reagieren Banken in der Regel immer noch sehr langsam.

Woran krankt die P2P Investment-Branche aus Ihrer Sicht momentan noch?

Aktuell haben wir das Thema Lending Club. Die Anbieter müssen heute mehr denn je sicherstellen, dass alle Regularien eingehalten werden und dass die Unternehmen und ihre Prozesse internen und externen Kontrollen standhalten. Dies ist erforderlich, damit sie weiterhin das Vertrauen der Investoren sichern. Risiken werden sich nie gänzlich vermeiden lassen, aber mit aktivem Monitoring-, Screening- und Compliance-Systemen, können Plattformen vorbeugen und Vertrauen schaffen. Aber auch institutionelle Investoren wie Fintex haben hier eine wichtige Rolle. Als Fintex legen wir großen Wert auf Prozesse, Systeme und Kontrollen, und unsere Kontrollrechte sind daher auch explizit in unseren Verträgen mit den Plattformen festgezurrt.

„Fintex übernimmt den Verwaltungsaufwand“

Dann haben wir noch den Punkt „Investmentformate“. Der Markt wird erwachsener, aber Investments auf P2P-Marktplätzen sind noch nicht kapitalmarkt- und investorenfreundlich. Aus diesem Grund sind unsere Fintex Bonds ganz einfach und kapitalmarktfreundlich gestaltet, mit einer eigenen Wertpapierkennnummer versehen und werden über Euroclear und Clearstream abgewickelt. Anleger im internationalen Kapitalmarkt sind mit Bonds dieser Art sehr vertraut: Sie ermöglichen es, mit einem einzigen Investment in eine Vielzahl kleiner Kredite zu investieren. Dadurch entfällt der ansonsten erforderliche Verwaltungsaufwand für Investoren. Die komplexe Arbeit übernehmen wir. Mit dieser Innovation adressieren wir einen wichtigen Schwachpunkt in der Branche.

Kann ein P2P-Kredit aus Ihrer Sicht langfristig eine ernsthafte Alternative für Privatanleger werden?

Ja, das ist er schon heute. Eine Rendite von circa sechs Prozent ist angesichts der Negativzinsen wirklich interessant. Plattformen wie Funding Circle oder auxmoney wachsen nach wie vor, und das nur, weil eine weiterhin steigende Zahl von Anlegern diese Asset Klasse für sich entdecken.

Gibt es aktuell noch andere wegweisende Entwicklungen bei Fintex Capital, über die Sie heute schon sprechen dürfen?

Ich habe ja schon angedeutet, dass wir derzeit die Kooperation mit einer Plattform in UK prüfen, und das wird nicht das Ende der Fahnenstange sein. Allerdings folgen wir, obwohl wir in London beheimatet sind, in unserem Business doch einem „deutschen“ Grundsatz: Gründlichkeit vor Schnelligkeit. Und das wird von unseren Investoren geschätzt, erst Recht im Zuge der Nachrichten von Lending Club. Heute erkennen institutionelle Anleger mehr denn je, dass Investments auf P2P Investment-Plattformen aktiv gemanagt werden sollten. Dafür sind wir da. Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem Ansatz, nachhaltig zu wachsen, richtig liegen.

Ein bisschen Science-Fiction zum Abschluss: Was können wir von Fintex und insbesondere von den P2P Investment-Plattformen in Zukunft noch erwarten? Welche sind die ganz wichtigen, starken Trends in der Branche? Wie wird sich das gesamte Geschäft mittel- und langfristig entwickeln?

Von der Branche dürfen Sie erwarten, dass sie weiterhin erwachsener und professioneller wird, dass sie Investmentformate entwickelt, die sowohl Privatanleger als auch institutionelle Investoren anspricht. Und natürlich, dass sie weiter wächst – und zwar in allen Bereichen: Konsumentenkredite, Unternehmensdarlehen als auch Immobilien.

Für Fintex bin ich sehr optimistisch. Wie gesagt, wir geben der Gründlichkeit den Vorzug vor schnellem Wachstum. Branchenübergreifend gilt, dass schnelles Wachstum manchmal dazu führt, dass die internen Strukturen und Kontrollen nicht schnell genug mitwachsen können. Mein Ziel ist, dass ein Fintex-Investment über eine Plattform nach wie vor als ein Gütesiegel verstanden wird – ein Standard für sicheres und transparentes Investment auf jedem Level.