



## Prozesseffizienz im Kreditgeschäft steigern

Im Privatkundengeschäft hat sich die Vergabe von Krediten über Online-Plattformen bereits etabliert. Auch bei der Finanzierung von Gemeinden und gemeindenahen Institutionen gewinnen digitale Marktplätze an Bedeutung. Diese bringen Kreditgeber und -nehmer direkt zusammen und machen die Kreditprozesse dadurch einfacher, effizienter und transparenter.

von Lucas Sobotka

**D**ie Digitalisierung ist eines der wichtigsten Zukunftsthemen der Finanzwirtschaft. Die gesamte Branche steht vor einem Strukturwandel. Durch den technischen Umbruch entstehen neue Geschäftspotenziale, die es für Bankinstitute zu nutzen gilt. Dabei ist es auch wichtig, bei der Finanzierung neue Wege zu gehen. Die digitale Vermittlung von Darlehen über Online-Plattformen bietet die Möglichkeit, den Kreditvergabeprozess sowohl für das eigene Unternehmen als auch für die Kunden noch einfacher und effizienter zu gestalten.

Einige Anbieter wickeln über ihre Plattformen bereits Volumina von mehreren Milliarden Euro ab. Loanbox aus der Schweiz etwa - ein auf die Kommunalfinanzierung spezialisiertes Fintech, das auch in Österreich aktiv ist - hat seit dem Go-Live vor knapp drei

Jahren Kredite über elf Milliarden Euro vermittelt. Das Beispiel zeigt, dass die Digitalisierung des Kreditgeschäfts längst begonnen hat. Junge Fintechs sind selbstverständlicher Teil der Finanzszenen - als Dienstleister und Partner von Banken.

Auf Investorensseite stoßen derartige Online-Plattformen für Gemeindegeldkredite auf großes Interesse. Bei Loanbox beispielsweise sind global über 450 Banken und institutionelle Investoren auf der Plattform angemeldet. Laut Kundenfeedback schätzen diese vor allem die hohe Prozesseffizienz sowie den kurzen, kostensparenden Vertriebsweg. Anfängliche Bedenken von Banken gegenüber Plattformen weichen auf. In einem Marktsegment mit einer seither schon hohen kompetitiven Bankenlandschaft ergibt sich die Möglichkeit, eigene, kostenintensive Vertriebsressourcen fokussiert einzusetzen.

## Funktionsweise von Online-Kreditplattformen

Digitale Marktplätze ermöglichen Kreditnehmern direkt mit potenziellen Kapitalgebern in Verhandlung zu treten. Die prinzipielle Funktionsweise der verschiedenen Plattformen ist dabei gleich: Die Kreditanfrage wird hinsichtlich Höhe, Laufzeit, Zinsbindung und Rückzahlungsmodalitäten auf der Plattform eingestellt. Zusätzlich ist die einmalige Bereitstellung der letzten drei Jahresabschlüsse verpflichtend für die Einstellung einer Darlehensanfrage. Hierdurch wird den Kreditgebern eine bessere Vergleichbarkeit und eine einheitliche Übersicht über die Finanzsituation der Gemeinde ermöglicht.

An die Plattform angeschlossene Kreditgeber haben die Möglichkeit, sich als Darlehensgeber anzubieten und verbindliche Angebote zu machen. Alle abgegebenen Finanzierungsangebote sind für den Kreditnehmer erst nach Ablauf einer Eingabefrist einsehbar.

Bei einer Zusage wird der Vertrag zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber direkt auf der Plattform abgeschlossen und die Zahlungen erfolgen zwischen den beiden Parteien. Die Plattform vermittelt zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber, ist selbst jedoch keine Vertragspartei. Auch die Kreditprüfung erfolgt direkt über die Kreditgeber, die alle zur Kreditvergabe berechnete, institutionelle Investoren sind. Der gesamte Kreditvorgang wird auf der Plattform nachvollziehbar dokumentiert und ist jederzeit einsehbar.

## Digitaler Marktplatz mit hoher Prozesseffizienz

Banken können sich über Plattformen leicht den Zugang zu einer Vielzahl öffentlicher Schuldner erschließen. Nach der Registrierung als Kreditgeber, bei der ein bankähnlicher Onboarding-Prozess zu durchlaufen ist, können Investoren aktiv nach attraktiven Anlagemöglichkeiten suchen und Angebote für angefragte Finanzierungen stellen.

Der gesamte Kreditvergabeprozess von der Akquisition, über die Angebotsbearbeitung bis hin zur Transaktionsabwicklung bedarf

nur wenig Aufwand. Für Treasurer bedeutet das einen zusätzlichen Mehrwert bei der Kapitalvergabe. Ein einheitlicher Qualitätsstandard erleichtert zudem den Zugang für Kreditgeber, die bisher nicht in dem Segment tätig sind. Da dem Anleger auf der Plattform auch die für eine Kreditentscheidung relevanten Unterlagen zur Verfügung gestellt werden, kann eine Kreditentscheidung verhältnismäßig schnell getroffen werden. Weiterer Vorteil: Beim Kommunalkredit handelt es sich um strukturell recht homogene Kreditnehmer. Daher ist dieses Produkt für eine effiziente Abwicklung über eine digitale Plattform optimal geeignet. Kern-daten des Haushaltes sind aggregiert dargestellt, so dass sich eine zeitraubende Recherche nach veröffentlichten Zahlen erübrigt. Zusätzlich gibt es auf der Plattform eine integrierte Reporting-Funktion, mittels der auf selbst abgegebene vergangene Angebote bzw. die jeweilige Vertragsdokumentation immer wieder zurückgegriffen werden kann. So haben Kreditgeber einen Überblick über geschlossene Vereinbarungen und Bedingungen. Die hohe Transparenz der Plattform ermöglicht nach einem Akkreditierungsprozess, der alle Sicherheitsstandards berücksichtigt, mit wenigen Klicks den erfolgreichen Abschluss einer Transaktion.

## Kapitalgeber aus Österreich sind von Plattform-Potenzial überzeugt

Mehrere Banken aus Österreich vergeben bereits Gemeindegeldkredite über Online-Kreditplattformen. So zum Beispiel Andreas Kettenhuber, Leiter Infrastruktur & öffentliche Finanzierung bei der Kommunalkredit Austria AG. „Loanbox vereinfacht meine Arbeit, durch die Standardisierung des Angebotsprozesses und die rasche und transparente Entscheidung. Das gefällt mir besonders gut an Loanbox.“

Weitere Informationen: [www.loanbox.at](http://www.loanbox.at)



### Zum Autor



**Lucas Sobotka** konnte in den letzten 15 Jahren in den verschiedensten Positionen wertvolle Erfahrungen sammeln und ein großes Netzwerk im öffentlichen sowie privatwirtschaftlichen Sektor aufbauen. Unter anderem als Kabinettschef zweier Bundesminister für Bildung und Wissenschaft, in der Bankenbranche und als Geschäftsführer von Kommunalnet, welches er erfolgreich saniert und weiterentwickelt hat. Sein Volkswirtschafts-Studium hat er an der Wirtschaftsuniversität Wien und seinen MBA an der SMBS - University of Salzburg Business School abgeschlossen.