



Acht Fragen an Nataliya Barasinska

„Die Internet-Plattformen bieten ganz neue Zugangschancen zu Krediten“

Nataliya Barasinska,
Wissenschaftliche
Mitarbeiterin,
Abteilung Innovation,
Industrie,
Dienstleistung
am DIW Berlin

Frau Barasinska, welche Probleme haben Unternehmerinnen, wenn Sie einen Geschäftskredit bei einer Bank aufnehmen wollen?

Verschiedene Studien zeigen, dass es für Unternehmerinnen schwieriger ist, einen Geschäftskredit zu bekommen, als für Unternehmer. Sie haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, eine Kreditzusage zu bekommen als Unternehmer und müssen oft einen höheren Zins zahlen oder höhere Sicherheiten vorweisen.

Wo liegen die Ursachen dafür?

Vermutlich liegen die Ursachen in geschlechtsspezifischen Klischees. Zum Beispiel wird geglaubt, dass Frauen schlechtere unternehmerische Fähigkeiten haben. Für Kreditgeber bedeutet das, dass sie von Frauen geführten Firmen schlechtere Erfolgchancen zutrauen und Kredite an solche Firmen für riskanter halten. Die Banken versuchen, sich gegen dieses Risiko mit höheren Aufschlägen abzusichern oder diese Risiken ganz zu vermeiden.

Eine neue Form der Kreditvergabe sind sogenannte P2P-Plattformen im Internet. Wie funktioniert diese Art der Kreditvergabe?

Diese sogenannten *Peer-to-Peer*-Plattformen führen Kreditsuchende mit Personen zusammen, die Geld anlegen möchten. Das hat Vorteile für beide Seiten. Geldgeber erhalten eine attraktive Anlageform, weil Kredite eine gute Rendite bringen, die andere Anlageformen bei vergleichbarem Risiko nicht haben. Außerdem können die Kreditgeber selbst bestimmen, für welche Zecke ihr Geld eingesetzt wird. Auf der anderen Seite haben Kreditsuchende die Chance, einen Kredit zu besseren Konditionen als bei einer Bank zu bekommen. Zudem können sie selbst die Zinskonditionen angeben und einen Geldgeber suchen, der darauf einsteigt.

Welche Vorteile haben Unternehmerinnen auf P2P-Plattformen?

Das Interessante ist: Auf diesen Plattformen werden Unternehmerinnen nicht schlechter gestellt als Un-

ternehmer. Bei gleichen Konditionen haben Frauen dort sogar oft bessere Chancen, einen Kredit zu bekommen.

Spielen Geschlechterklischees bei der Kreditvergabe im Internet keine Rolle?

Offensichtlich schenken Kreditgeber auf solchen Plattformen Frauen mehr Vertrauen, als das bei den Banken der Fall ist. Sie greifen zurück auf positive Erfahrungen aus der Mikrofinanzierung. Diese Erfahrungen zeigen, dass Frauen generell niedrigere Ausfallquoten aufweisen als Männer.

Sind denn unter den Geldgebern bei Internetkrediten mehr Frauen?

Nein. Zu unserer Überraschung haben wir festgestellt, dass bei den Geldgebern der P2P-Plattformen das Verhältnis von Männern zu Frauen neun zu eins beträgt. Es sind also nur zehn Prozent der Geldgeber weiblich.

Offensichtlich schenken
Kreditgeber auf
Internet-Plattformen
Frauen mehr Vertrauen,
als das bei den Banken
der Fall ist.

Wo liegen die Grenzen dieses Modells?

Im Moment kann man bei solchen P2P-Plattformen keine größeren Summen aufnehmen. Bei der Plattform *smava* zum Beispiel liegt die

Obergrenze derzeit bei 50 000 Euro, was für ein mittleres Unternehmen eine eher kleine Summe ist.

Wie groß ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser innovativen Kreditmärkte?

Das Gesamtvolumen der Kredite in der P2P-Branche liegt weltweit zurzeit bei rund einer Milliarde Euro. Die exakten Zahlen sind nicht bekannt. Dennoch darf man die gesamtwirtschaftliche Bedeutung nicht unterschätzen, auch wenn das Volumen im Vergleich zum klassischen Bankgeschäft klein ist. Diese Plattformen können Banken zwar nicht ersetzen, allerdings sind die Wachstumsraten bei den P2P-Krediten sehr stark. Zudem hat sich dieses Geschäftsmodell auch in der Finanzkrise als sehr robust erwiesen.

Das Gespräch führte
Erich Wittenberg.
Das vollständige
Interview zum Anhören
finden Sie auf
www.diw.de/interview

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Alexander Kritikos
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Dr. Nicola Jentzsch

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01 805–19 88 88, 14 Cent./min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.