

Zielgruppen

Unternehmerinnen bei Banken diskriminiert – Kreditplattformen als Alternative

Als Geschäftskundinnen von Banken werden Frauen noch immer diskriminiert, so das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung e.V., Berlin. Sie haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, eine Kreditzusage zu bekommen als Unternehmer und müssen oft einen höheren Zins zahlen oder höhere Sicherheiten vorweisen.

Auf Kreditplattformen im Internet scheint das anders zu sein, wie eine Analyse der auf Smava vergebenen Geschäftskredite zeigt. Dort findet eher eine positive Diskriminierung der Frauen statt. Denn Unternehmerinnen haben auf der Kreditplattform gleiche oder sogar bessere Chancen, den gewünschten Kredit zu erhalten als männliche Unternehmer. Im Vorteil sind sie vor allem bei Zinssätzen nahe neun Prozent. Außerdem steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit mit der Kredithöhe an. Bei Krediten von 25 000 Euro liegen zwischen den Chancen von Frauen und Männern, den gewünschten Unternehmenskredit zu erhalten, rund 20 Prozentpunkte.

Erklärt wird dieses Phänomen vom DIW zum einen mit dem besonderen Kreditvergabemechanismus, in dem in der Regel mehrere Anleger eine positive Kreditentscheidung treffen, während sie bei Banken und Sparkassen oft nur von einem einzigen Kreditsachbearbeiter abhängt.

Daneben scheinen die Anleger auf Kreditplattformen positiven Erfahrungen aus der Mikrofinanzierung zu vertrauen, denen zufolge Frauen generell niedrigere Ausfallquoten aufweisen als Männer.

Eine Bevorzugung von Frauen durch Anlegerinnen ist dagegen eher unwahrscheinlich. Denn auf Smava sind nur zehn

Prozent der Geldgeber weiblich. Auch gibt es keine Kredite, die ausschließlich durch Frauen finanziert wurden.

Inwieweit sich die am Beispiel von Smava ermittelten Ergebnisse verallgemeinern lassen, lässt sich laut DIW derzeit nicht überprüfen, zumal die Unterschiede in den Kundenstrukturen und Geschäftsmodellen der einzelnen Kreditplattformen den Vergleich erschweren. Dennoch gebe es Hinweise darauf, dass auch bei anderen Kreditplattformen Kreditnehmerinnen zumindest nicht schlechter gestellt werden als Kreditnehmer.

Bei Smava machen Geschäftskredite mittlerweile 32 Prozent des Gesamtkreditvolumens aus. Insgesamt sind Geschäftskredite von etwa 8,5 Millionen Euro zusammengekommen. Die Zahlen zeigen, dass solche Kreditbörsen sich in Segmenten etablieren, die von den Kreditinstituten nur unzureichend bedient werden – und das mit steigenden Wachstumsraten. Vom Volumen her können sie Kreditinstitute zwar nicht ersetzen, schon allein, weil hier die Höhe der Kredite begrenzt ist (bei Smava maximal 50 000 Euro).

Doch wenn auch Person-to-Person-Kreditplattformen für die Banken vom Volumen her in ihrem Kreditgeschäft noch nicht schmerzlich zu spüren sind, wird damit doch ein Keil in die bestehende Kundenbeziehung getrieben. Wer sich einmal daran gewöhnt hat, sein Glück anderswo zu versuchen, der wird dies vermutlich auch in Zukunft beibehalten. Eine Renaissance der Hausbank, wie sie gerade im Mittelstandsgeschäft derzeit vielfach beschworen wird, sieht anders aus. **Red.**