



White Paper: Private Debt Investments in der Schweiz



EXECUTIVE SUMMARY

In Zeiten von tiefen Renditen im Obligationenumfeld und Negativzinsen auf den Sparguthaben stehen viele Investoren unter Druck, mit der vermeintlich sicheren Anlageklasse Obligationen und der Liquidität nicht einmal mehr etwas zu verdienen, sondern möglichst kein Geld zu verlieren. Auf der anderen Seite sind vor allem Grossbanken bei der Kreditvergabe sehr restriktiv geworden und bedienen vor allem kleine Kreditvolumen (bis 100TCHF) kaum mehr oder zu sehr restriktiven und für den Kreditnehmer unvorteilhaften Konditionen. Seit einiger Zeit gibt es aber für beide Probleme Lösungen. Und zwar haben sich in den letzten Jahren, zuerst in Grossbritannien, mittlerweile aber weltweit, Internetplattformen etabliert, die die Vermittlung zwischen den Kreditnehmern und den Kreditgebern effizient übernehmen. Diese Internetplattformen, respektive der Vorgang wird als Crowdlending, Private Debt oder Peer to Peer (P2P) Lending bezeichnet. Ein mittelständisches Unternehmen (z.B. ein Handwerksbetrieb) hat nun – ggf. neben den traditionellen Kreditgebern wie seiner Hausbank – die Möglichkeit, effizient und transparent einen Kreditantrag bei einer dieser spezialisierten Internetplattformen zu stellen. Die Plattform erstellt für den potentiellen Kreditnehmer ein Rating auf Grund seiner Bonität und eventuellen Sicherheiten und teilt ihm abgestützt darauf seine Zinslast mit. Auf der anderen Seite gibt es viele Investoren, für die Investitionen in Obligationen oder das Halten von Liquidität aus Rendite- & Risiko-Überlegungen nicht mehr sinnvoll ist. Diese können sich ebenfalls auf den spezialisierten Plattformen registrieren und bekommen dann die

Möglichkeit, in die Kredite direkt zu investieren. Der P2P Markt hat sich mittlerweile in den USA, in UK und vor allem aber auch in China etabliert. Der Rest von Europa inklusive der Schweiz holt aber gewaltig auf. Im Jahr 2018 betrug der gesamte P2P Markt in der Schweiz bereits gut 260 Millionen Schweizer Franken. Verglichen mit dem „etablierten“ Kreditmarkt ist dies natürlich immer noch verschwindend klein. Wenn aber bedacht wird, dass es die meisten P2P Plattformen in der Schweiz erst seit weniger als 5 Jahren gibt und der Markt mit über 20% wächst, ist dies nicht mehr zu ignorieren. Auch im institutionellen Asset Management ist P2P als Anlagekategorie daran, sich zu etablieren.

In vorliegendem White Paper werden die Grundlagen zum P2P Markt und dessen Investitionsmöglichkeiten behandelt. Dazu wird zuerst auf die Begrifflichkeiten und die Entwicklung des P2P Marktes eingegangen. Selbstverständlich wird auch die Funktionsweise der P2P-Plattformen erläutert und insbesondere die Entwicklung in der Schweiz beleuchtet. Ein wichtiger Aspekt dabei ist das Risikomanagement bzw. wie die Kreditbeurteilung vollzogen wird und wie sich P2P Kredite im Vergleich mit anderen „traditionellen“ Anleiheinstrumenten schlagen. Selbstverständlich wird auch auf die Attraktivität dieser Anlageklasse aus der Sicht eines Investors eingegangen. Zu guter Letzt wird die Anlagelösung von Hérens Quality Asset Management in diesem Bereich – der Quality P2P Investmentfund – vorgestellt und auf die Chancen und Risiken dieser Investmentlösung eingegangen.