

Paradigmenwechsel in Sicht

Banken, Fintechs und Emittenten experimentieren mit digitalen Schuldscheinplattformen. Es könnte eine neue Ära im Schuldscheinmarkt eingeläutet werden. Von Michael Jonker und Christian Müller

Diverse Banken und Fintechs präsentierten 2018 technische Plattformlösungen, um das etablierte Kreditprodukt Schuldschein digital abzubilden. Doch warum sollten Emittenten und Investoren überhaupt daran interessiert sein, einen Schuldschein digital zu emittieren oder in einen solchen zu investieren, wenn in der Vergangenheit die komplette Abwicklung der Transaktionen erfolgreich über Arrangerbanken lief?

Zwei Plattformarten

Um diese Frage zu beantworten, sollte man zunächst den Unterschied zwischen den zwei Arten von vorhandenen Plattformmodellen erläutern. Bei der ersten Art von Plattform ist weiterhin mindestens eine Bank als Arrangeur notwendig, die über die Plattform ihre manuellen Prozesse teilweise digital abbilden kann. Über die Plattform wird demzufolge vor allem die Interaktion des Arrangeurs mit seinen Investoren unterstützt. Für den Emittenten ändert sich somit im Vergleich zum analogen Schuldscheinprozess relativ wenig. Aber er erhält durch die Verwendung der Plattform vor allem eine höhere Transparenz über den Arrangierungsprozess.

Die zweite Art von Plattform verfolgt hingegen einen weitergehenden und eher disruptiven Ansatz. Der Emittent kann hierbei technologiegestützt seinen Schuldschein ohne einen Arrangeur strukturieren und selbst über die Plattform emittieren. Er interagiert dabei direkt mit den Investoren. Die Arrangerbank als Vermittler entfällt. Für Emittenten mit wiederkehrendem Kapitalbedarf bietet diese zweite Art der digitalen Plattform ge-

genüber dem Status quo zudem den großen Vorteil, dass auch kleinere Emissionen passend zum Finanzierungsbedarf oder bei sich ergebenden Marktchancen kostengünstig und schnell umgesetzt werden können.

»Der Preisdruck auf die Arrangeure nimmt weiter zu.«

Banken werden lediglich am Ende des Prozesses noch benötigt, um als Zahlstelle und erster Darlehensgeber die Zahlungsströme zu veranlassen und weiterzuleiten.

Auch Investoren profitieren von der Digitalisierung des Schuldscheins. Sie erhalten durch Plattformen eine hohe Auswahl an Transaktionen, ohne mit einer Vielzahl an Arrangeuren in Kontakt zu stehen. Mit der Möglichkeit, Präferenzen festzulegen, werden sie, sofern gewünscht, nur auf die für sie relevanten Transaktionen hingewiesen. Über After-Sales-Prozesse können die Investoren zudem ihr Schuldscheindarlehensportfolio

leichter verwalten. Zudem können auch sie über die Plattformen direkt mit den Emittenten in Kontakt treten.

Die Emittenten profitieren

Es gibt also etliche Vorteile, die die digitalen Plattformen Emittenten und Investoren bieten. Derzeit ist aber noch nicht klar, welche Plattformart sich auf dem auch von Banken stark umkämpften Schuldscheinmarkt durchsetzen wird. Sicher ist jedoch, dass durch die Plattformen der Preisdruck auf die Arrangeure zunehmen wird. Am Ende werden sich nur die Plattformen durchsetzen, die durch eine effiziente und innovative Lösung den Emittenten ein qualitativ hochwertiges und sicheres Produkt zu einem attraktiven Preis liefern können.

Für Emittenten und Investoren, die die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse vorantreiben wollen, führt fast kein Weg an den Schuldscheinplattformen vorbei. Mit der Durchsetzung der zweiten Art von Plattform ergäbe sich zweifellos ein Paradigmenwechsel und die Position der Emittenten gegenüber den Arrangerbanken würde deutlich gestärkt.



Michael Jonker

ist Geschäftsführer der finpair GmbH in Hannover.

jonker@finpair.de



Christian Müller

ist Senior Manager Vertrieb bei der finpair GmbH in Hannover.

mueller@finpair.de