

## Medienmitteilung

Rubrik: NEWS / KOMMUNIKATION / WIRTSCHAFT / DIGITAL / ZÜRICH  
Anlass: Schweizer Fintech LEND ist ein Jahr operativ tätig  
Aufhänger: LEND zieht nach einem Jahr positive Bilanz / Crowdlender setzt mit Erfolg auf Refinanzierungen von Bankkrediten / Anleger bei LEND erzielen durchschnittliche Rendite von 5.77 Prozent / Banker-Gründerteam mit Start-up auf Erfolgskurs  
Link: [www.lend.ch](http://www.lend.ch)

---

Zürich, 28.02.2017 – for immediate release

Der Schweizer Fintech-Start-up LEND ist seit einem Jahr operativ tätig

### LEND: Das Business liegt in der Refinanzierung von Bankkrediten

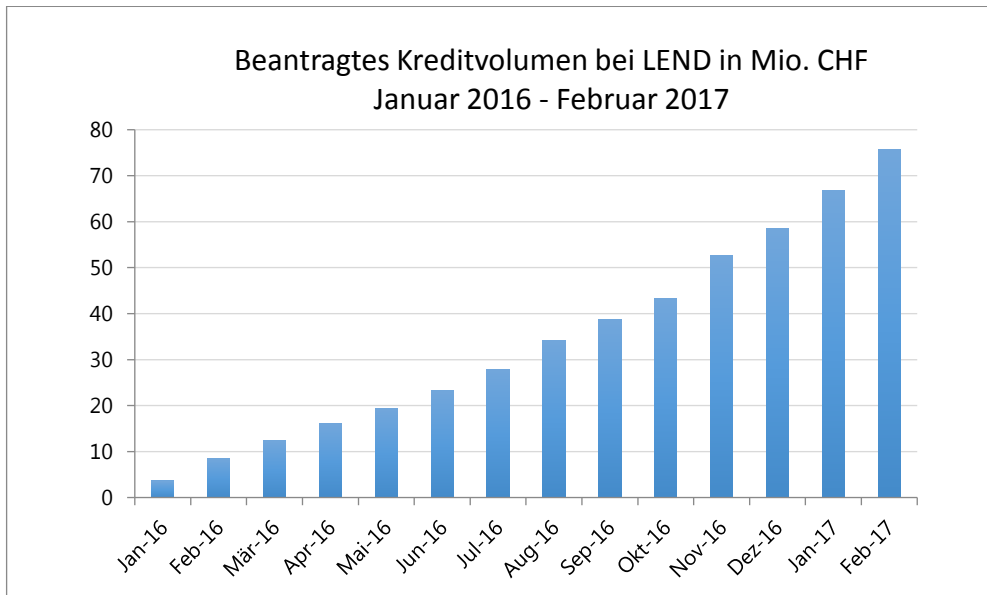
**321 erfolgreich vermittelte Kredite, 3'184 Anleger und Kreditantragsteller: Das Schweizer Fintech-Start-up LEND zieht nach einem Jahr positive Bilanz. «Zufriedene Kreditnehmer. Und Kreditgeber, die eine durchschnittliche Rendite nach Gebühren von 5.77 Prozent erzielen. Unser Peer-to-Peer-Ansatz fernab der Grossbanken funktioniert», sagt LEND-Partner und Mitgründer Andy Siemers.**

Die Schweizer Crowdlending-Plattform LEND wurde 2015 von einem Team aus erfahrenen Bankern gegründet. «Ziel war es, Menschen zu helfen, ihre finanziellen Bedürfnisse zu erfüllen, online und zu attraktiven Konditionen», sagt Partner und Mitgründer Andy Siemers. Dabei verfolgt LEND einen Peer-to-Peer-Ansatz: Die Plattform bringt Kreditnehmer und Kreditgeber zusammen. LEND prüft die Kreditnehmer, berechnet die Konditionen für den Kredit und sorgt für eine seriöse Abwicklung. Die Parteien können dabei anonym bleiben. Diskretion ist zu 100 Prozent gewährt.

Bereits im ersten Jahr konnte LEND über die Online-Plattform 321 Kredite vermitteln und 3'184 neue Anleger und Kreditantragsteller registrieren. Dabei fokussiert LEND auf die Refinanzierungen bestehender Bankkredite. Dank vereinfachter Online-Prozesse sind Kredite bei LEND nämlich weit aus günstiger als bei einer Bank.

### Kreditgeber erzielen durchschnittlich eine Rendite von 5.77 Prozent

Das Engagement der Kreditgeber auf der Plattform von LEND zahlt sich aus. Die Rendite nach Abzug aller Gebühren auf den Krediten betrug 2016 durchschnittlich 5.77 Prozent. Das ist 12-mal mehr als beispielsweise eine fünfjährige Kassenobligation bei der Cembra Money Bank abwirft. «Wir konnten übers Jahr auch immer mehr professionelle Anleger überzeugen und als Kunden gewinnen – in Ergänzung zu Retail-Investoren», sagt Siemers.



Quelle: LEND

### Zufriedene Kreditnehmer und ausgebauten Angebot

Im Jahr 2017 stehen die Zeichen bei LEND auf Wachstum. Die Kundenanzahl soll mindestens verdoppelt werden. Ein ambitioniertes Ziel, das aber durch aktuelle Zahlen mehr als gestützt wird: Das Kreditantragsvolumen wuchs Anfang 2017 nämlich exponentiell an und beträgt gegenwärtig CHF 76 Mio., mit doppeltem Antragsvolumen gegenüber den entsprechenden Vorjahresmonaten. CHF 8.1 Mio. davon konnten realisiert werden. Andy Siemers ist denn auch zufrieden: «Für uns ist es zentral, die geschäftliche Beziehung von Kreditgeber und Kreditnehmer stets zu verbessern und unser Angebot nachhaltig auszubauen. Das führt automatisch zu Wachstum.» So habe man etwa kürzlich auf Wunsch der Kreditgeber das Angebot an Risikoklassen ausgebaut.

Trotz der grossen Nachfrage hält LEND aber die Kreditprüfungs- und Belastbarkeitsprüfungsansprüche hoch. «Absichtlich, zum Schutz der Kreditgeber, aber letztlich auch der Kreditnehmer. Denn das höchste Gut einer Peer-to-Peer-Plattform ist die Glaubwürdigkeit der Vertragspartner und die Seriosität der Deals», erklärt Siemers.

### LEND-Partner aktiv in der Gestaltung der Fintech-Regulatorien

Die fünf Partner von LEND haben sich im ersten Jahr nach Gründung auch intensiv mit Fragen der Regulierung von Fintechs auseinandergesetzt. «So können wir einen massgeblichen Beitrag zur nun in der Vernehmlassung stehenden Fintech-Regulierung leisten», sagt Siemers. Der Einsatz für nachhaltige, fortschrittliche Rahmenbedingungen für eine zukunftsträchtige Entwicklung der Schweiz sei LEND wichtig.

Auch das Thema Datensicherheit ist für LEND von strategischer Relevanz. Im Oktober 2016 ist LEND darum eine Kooperation mit Intrum Justitia eingegangen. Letztere unterstützt LEND im Bereich Underwriting und ermöglicht es dem Fintech, neuste Technologien etwa bei der Erkennung von betrügerischen Absendern oder bei der Identifizierung der Kunden anwenden zu können. Dabei setzen die beiden Unternehmen zunehmend auch auf Behavioural Data. Der Einsatz von Artificial Intelligence wird derzeit evaluiert. «LEND prüft zurzeit neue Technologien auf deren Kundennutzen. Wir werden diese nur einsetzen, wenn ein Mehrwert für die Kunden besteht», sagt Siemers.



v.l.n.r.: Tom Stierli, Claudio Schneider, Nino Grassi (Mitarbeiter), Michel Lalive d'Epina y, Florian Kübler, Andy Siemers.

### Über LEND

Das Zürcher Fintech-Start-up LEND ist eine Kreditvergabeplattform, auf der Kreditgeber und Kreditnehmer via ein digitales Peer-to-peer-Modell direkt zueinander finden und Kreditverträge abschliessen können. LEND kann so attraktive Konditionen anbieten. Ein transparentes Ratingsystem ermöglicht es den Kreditgebern die Risiken einfach zu erkennen. LEND wurde 2015 von einem erfahrenen Team gegründet: Andy Siemers (47) war Mitglied der Geschäftsleitung von GE Money Bank (heute Cembra Money Bank), Florian Kübler (43) leitete den Structured Product Sales Desk der ZKB, Claudio Schneider (43) war zuvor unter anderem bei Barclays Capital und der UBS Investment Bank tätig, Michel Lalive d'Epina y (44) ist Experte im regulatorischen Finanzumfeld und ehemaliges Direktionsmitglied der UBS und Tom Stierli (48), Gründer von babysitting24.ch und Credix, trägt als IT-Fachmann viel digitales Start-up Know-how bei. [www.lend.ch](http://www.lend.ch)

**Für mehr Informationen und Interviewanfragen wenden sich Medienschaffende bitte an:**

Fanny Chevallaz, BLOFELD Communication GmbH, Tel. 044 245 40 10, [fanny.chevallaz@blofeld.ch](mailto:fanny.chevallaz@blofeld.ch)