

Problematik von direkten Darlehen

- Das **Risiko** für den Darlehensgeber, dass der Darlehensnehmer nicht zurückzahlen kann
- Die **Liquidität** für den Darlehensnehmer, wenn ein Darlehensgeber einen grossen Betrag kündigt
- **Kenntnis** von geeigneten Projekten; der potenzielle Darlehensgeber erfährt nichts von Vorhaben, die für ihn interessant sind.
- Relativ aufwändige administrative **Abwicklung**, insbesondere falls Zinsen bezahlt werden

Vorteile für die Beteiligten

- Der **Darlehensnehmer** kann seine Projekte einem grösseren Publikum bekannt machen, sie günstiger finanzieren als bei einer Bank und erhält falls gewünscht eine aktive Community; er ist von ihm grundsätzlich wohlgesinnten Darlehensgebern abhängig
- Der **Darlehensgeber** kann genau dort investieren, wo er einen echten Mehrwert für die Gesellschaft sieht, und kann Projekte ermöglichen, mit denen er sich identifiziert („emotionale Rendite“)

Ausbaumöglichkeiten der Plattform

- Für die publizierten Projekte können auch **Spenden** gesammelt werden
- Schaffung von Bereichen mit einem **begrenzten Benutzerkreis** (z.B. ein Verein, Freundeskreis); für interne oder schlecht überprüfbare Projekte oder zur reinen Verwaltung von Darlehen
- **Vermittlung** von Beteiligungen an Start-Ups und Firmen
- Anbieten von **Crowd Funding** („Spenden mit Belohnung oder Beteiligung an einem Projekt“)

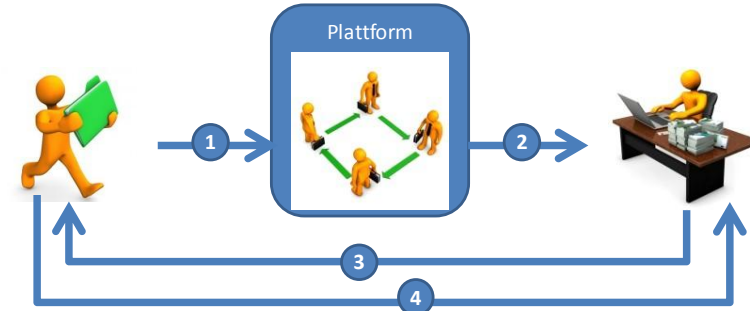
Internetplattform als Lösung

- Die Plattform stellt strukturierte **Informationen** zu verschiedenen Projekten zur Verfügung; Darlehensgeber und Darlehensnehmer können sich einfach finden
- Die Plattform unterstützt die **Abwicklung** der Darlehen, soweit dies ohne Banklizenz gesetzlich erlaubt ist
- Die beiden obigen Punkte ermöglichen es, die **Darlehensbeträge aufzuteilen** und somit das Ausfallrisiko und die Liquiditätsproblematik zu reduzieren
- Die Fokussierung der Plattform auf (bekannte) christliche Organisationen sorgt für das notwendige **Vertrauen** seitens Darlehensgeber
- Ein von allen zu akzeptierender **Ehrenkodex** ist die Grundlage für einen transparenten und menschlichen Umgang miteinander

Gesellschaftliche Auswirkungen von direkten Darlehen

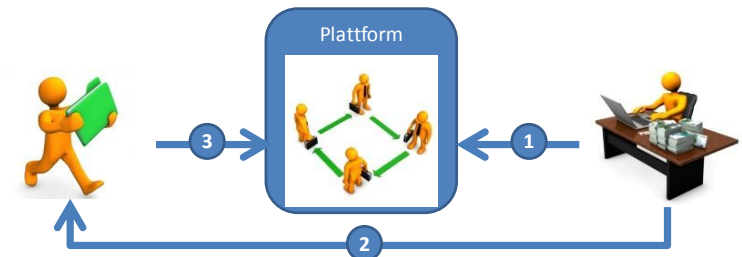
- Abkehr vom reinen Profitdenken hin zu einem **verantwortungsvollen Einsatz** des Vermögens
- Förderung eines **haushälterischen Umgangs** mit den anvertrauten Ressourcen; gerade in Hilfsprojekten wird der Fokus wegelenkt vom reinen Empfangen von Spenden
- Es entsteht eine **Rechenschaftsbeziehung** zwischen den Beteiligten statt einer anonymen Geschäftsbeziehung
- Die Plattform kreiert einen **Marktplatz**. Dadurch kann eine Konkurrenzsituation entstehen. Dies zwingt einerseits die Projekte, sich gut zu verkaufen. Andererseits wird von den Darlehensgebern in Bezug auf ihre Investitionsentscheide eine gewisse Mündigkeit vorausgesetzt.

Darlehen vermitteln



- 1 Projekte auswählen und Darlehen zusagen
- 2 Darlehen akzeptieren und Vertrag generieren
- 3 Darlehensvertrag abschliessen
- 4 Darlehensbetrag einbezahlen

Darlehen verwalten



- 1 Zins, Amortisation und Kommissionen berechnen und Bankdatei generieren, Übersicht über die Darlehensgeber ansehen, Darlehen kündigen
- 2 Zins, Amortisation und Kommissionen bezahlen
- 3 Portfolio ansehen und drucken, Darlehen kündigen