

Social Lending Plattformen: Wo sich alternative Anleger und Darlehensnehmer treffen



Anita Mandl

Kleinkredite über private Anbieter zu beziehen ist zwar allgemein verpönt, sich online mit privaten Kreditgebern auf die Höhe des Betrages und den Zinssatz zu einigen, könnte aber auch hierzulande eine interessante Alternative werden.

Ein altes Geschäftsmodell setzt sich durch

In Grossbritannien wurde schon vor 400 Jahren Geld innerhalb der Familie und im Freundeskreis verliehen. Nun erobert Social Lending auch den deutschen Sprachraum.

Im 21. Jahrhundert ist das Internet nicht mehr aus dem Privat- und Geschäftsleben wegzudenken. Durch das Online-Modell des klassischen Social Lending spricht man auch von Peer to Peer-Lending, also einer Verbindung von Rechner zu Rechner.

Heute ist Social Lending in den USA und England beliebt. In Deutschland wurden in den letzten Jahren ebenfalls einige Internet-Plattformen gegründet. Personen, die kleine und schlecht gesicherte Darlehen benötigen, sollen mit Anlegern in Verbindung gebracht werden, die einen Teil ihres Bargeldes zu bestimmten Konditionen verleihen möchten.

Der Idealfall: Eine Win-Win-Situation

Gemäss Statistik der Zentralstelle für Kreditin-

formationen ZEK werden rund 30 % aller Kreditanträge abgelehnt. Auf Basis der laufenden Konsumkredite sind das knapp 200.000 Ablehnungen mit einem hochgerechneten Kreditvolumen von über 3 Milliarden Franken.

Personen, die bei der Bank keine oder nur sehr teure Kredite erhalten, haben die Chance, auf der Online-Plattform ihr Kreditprojekt vorzustellen und einen Anleger zu finden, der in dieses investiert. Die Abwicklung läuft als Forderkauf über eine Partnerbank.

Für den Anleger bedeutet dies neben einem sozialen Engagement höhere Zinsen für das angelegte Geld, als er in der Regel von den Banken für festverzinsliche Wertpapiere erhält.

Die Laufzeit der Kredite ist meist vorgegeben und wegen der relativ geringen Summen kurz (zwischen 3 bis 5 Jahren).

Minimierung des Risikos

Die Plattform prüft die Kreditanträge in Zusammenarbeit mit einer Partnerbank. Um dem Geldgeber eine gewisse Sicherheit anzubieten, werden die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie die Bonität geprüft.

Eine sehr gute Möglichkeit, die Risiken abzusichern, stellt der Abschluss einer Kredit- bzw. Restschuldversicherung dar.

Diese versichert im Falle von Tod, Krankheit oder Arbeitslosigkeit die Weiterzahlung der Raten.

Ist der Kredit auf diese Weise abgesichert, fällt der Risikozuschlag zur Verzinsung praktisch weg und die Kreditkosten sinken.

Eine weitere Sicherheit bietet das Aufteilen der angelegten Summe auf mehrere Kredite. Schliesslich legt jeder Darlehensgeber die Kriterien für eine Kreditvergabe selbst fest.

So einfach ist es

Der Darlehensgeber registriert sich auf einem Social Lending Portal und gibt ein Angebot mit Darlehenshöhe und gewünschtem Zinsertrag ab.

Gleichzeitig melden sich auf der Plattform Kreditsuchende an und stellen ihrerseits die Kreditprojekte und erforderlichen Summen samt maximal akzeptiertem Zinssatz vor.

Nach Überprüfung der erforderlichen Daten können Darlehensgeber und -suchender direkt in Kontakt treten – selbstverständlich anonym unter einem ausgewählten Codenamen.

Die Verträge werden direkt mit der Bank abgeschlossen, sodass die nötige Regulierung gewährleistet ist.

Die Social-Lending-Plattformen erhalten in der Regel eine Gebühr für die erfolgreiche Vermittlung in der Höhe eines bestimmten Prozentsatzes der Gesamtsumme des Darlehens.

Anita Mandl

Tel: 041-740 16 40
www.fam-office.ch
anita.mandl@fam-office.ch



Wir sind Ihr kompetenter Partner für administrative Arbeiten wie Buchhaltung und Lohnadministration, Jahresabschlüsse und Steuern sowie sämtliche Marketing-Aktivitäten.

Rufen Sie noch heute an und informieren Sie sich unverbindlich!

**Wir schenken Ihnen die Zeit,
Ihre Ideen zu verwirklichen!**