

Anzeige



23. März 2020

## Auch für Kredite mit Minuszinsen zahlt man einen Preis

Konsumkredite sind einer der Gewinner der Niedrigzinsphase. Einige Plattformen werben mittlerweile sogar mit negativen Zinsen. Kunden zahlen bei diesen Angeboten weniger zurück, als sie ausgezahlt bekommen. Umsonst sind sie dennoch nicht – und erst recht kein Ersatz für eine durchdachte Finanz- und Vorsorgeplanung.

**Von Michael Kopp, Abteilungsleiter Verkaufskonzepte und Produktsteuerung, und Klaus J. Langhals-Arnold, Leiter Finanzierungen und Bausparen, der Bonnfinanz AG**

Der Markt für Konsumentenkredite hat sich in Zeiten von Internet & Co. gravierend verändert. War früher der Gang zur Hausbank der schnellste und einzige Weg zu frischem Geld, reichen heute ein paar Klicks, um über ein breites Spektrum von Vergleichsportalen die vermeintlich besten Konditionen online zu finden. In Zeiten geringer Aufmerksamkeitsspannen beim Internetnutzer spielen dabei plakative Überschriften und die vereinfachte Ansprache eine wesentliche Rolle. Gerade marktgängige Vergleichsportale werben in der aktuellen Zinslandschaft daher immer wieder mit Negativzinsen auf Konsumentenkredite. Grundsätzlich eine verlockende Idee. Insbesondere dann, wenn der Geldbeutel gerade klamm ist: Weniger zurückzahlen als ursprünglich geliehen, also 1.000 Euro aufnehmen und nur 950 Euro zurückzahlen. Was steckt aber hinter diesen Angeboten, für welche Kunden funktioniert das überhaupt und wie antworten Finanzierungsvermittler auf solche Angebote?

Um eines gleich klarzustellen: Richtig gerechnet wird auch in Vergleichsportalen. Schaut man aber ein wenig genauer hin, dann stellt man schnell fest, dass die plakativen Angebote im Wesentlichen als Türöffner für das Folgegeschäft dienen, mit denen der Kunde in weitere Geschäftsfelder und zu weiteren Abschlüssen „gelotst“ wird. Und hier ist das Geschäft mit Minuszinsen die perfekte Eintrittskarte.

### Kredite mit Minuszinsen – Wie funktioniert das genau?

Vielfach werden Kredite heute nicht mehr von einer Bank, sondern von einem Vermittler – meist einer Plattform – zur Verfügung gestellt. Um das Risiko für den Anbieter an dieser Stelle zu begrenzen, sind die Eröffnungsangebote oft eng begrenzt und auf 1.000 Euro beschränkt.

Bei einem detaillierten Blick auf die Angebote zeigt sich dann schnell, dass auch bei Vergleichsportalen nur mit Wasser gekocht wird. Denn die im Vertrag ausgewiesenen Zinsen bewegen sich durchaus im Rahmen „normaler“ Ratenkredite, zu erkennen am sogenannten Effektivzins. Hier kommen dann die Marketingstrategen mit einem einfachen Trick ins Spiel: Um die Rückzahlungen unter die Summe des ausgereichten Darlehens zu drücken, übernimmt eine Vermittlungsplattform die Differenz in Form eines sogenannten „Zinsbonus“ oder eines ähnlich positiv belegten Schlagwortes. Es sind effektiv also nicht die Minuszinsen die hier wirken, sondern knallhart kalkulierte Marketinginvestitionen.

### Welche Zielgruppen stehen im Fokus? Worum geht es wirklich?

Im Visier aller Anbieter stehen Kundengruppen mit einer guten Bonität, die im Rahmen einer Kreditabfrage ihre Daten preisgeben. Diese Daten sind dann das eigentliche Kapital, um in der weitergehenden Marketingschleife deutlich margenstärkeres Geschäft zu platzieren und zu vermitteln. Und da das Einstiegsrisiko so gering wie möglich gehalten werden muss, sind wir automatisch bei den Voraussetzungen für eine Kreditvergabe mit Minuszinsen: Bedingung für diese Form des Kredites ist eine Top-Bonität. Wer bekommt also diesen Kredit zu Minuszinsen? Kunden, die ihn eigentlich nicht brauchen. Kunden in finanziell angespannter Lage, mit klammem Geldbeutel, gehen dagegen meist leer aus.

Und wer einen Kredit zur Umschuldung aufnehmen oder ein teureres Darlehen durch einen neuen Superkredit ablösen will? Auch das funktioniert oft nicht, denn wer schon ein Darlehen mit relativ unattraktivem Zinssatz aufgenommen hat, der wird den Kredit mit Minuszinsen kaum bekommen.

### Risiken und Nebenwirkungen

Einige Anbieter senden zwar keine Meldung an die Schufa, aber wenn dann doch – wie eigentlich üblich bei Krediten – Daten gemeldet werden, kann dies zu einer erheblichen Belastung für die Zukunft werden. Gerade Banken sind solche Kunden ein Dorn im Auge, die mehrmals Kleindarlehen mit oft kurzen Laufzeiten in Anspruch genommen haben – insbesondere dann, wenn es um langfristige Darlehen und hohe Summen wie in der Baufinanzierung geht. Denn wer schon bei niedrigen Beträgen Kredite aufnimmt, dies zeigen interne Ratings der Banken, wird auch später eher ein Problemkunde in Sachen vertragstreuer Rückzahlung sein.

Es geht den Banken und Plattformen also letztlich um Daten. Oft sensible Daten, die gerade rund um eine Kreditvergabe leichtfertig weitergegeben werden und die besonders werthaltig sind. Im Rahmen einer Kreditvermittlung werden Gehalt, Miete, weitere Vertragsdaten und Zahlungsverpflichtungen, teilweise auch Kontoauszüge usw. abgefordert, deren Wert weit über die Investition „Zinsbonus“ hinausgehen.

Daher sollte sich jeder – bevor er eine Kreditanfrage startet – die Frage stellen, ob man für eine überschaubare Zinersparnis wirklich seine persönlichsten Daten weitergibt. Denn eines ist sicher: Diese Daten werden später in Algorithmen eingepflegt, um sie dann für noch passgenauere Werbung – nicht nur für Kredite – zu verwenden. Und genau hier beginnt das nächste Dilemma: Wer immer nur der besten Kondition folgt, wird keine tragfähige Antwort für ein nachhaltiges Finanzkonzept erhalten.

### Besser mit einer ganzheitlichen Beratung

Ja, Privatkredite sind einfach und schnell abzuschließen. Dennoch gehört zu einer durchdachten Finanz- und Vorsorgeplanung immer auch eine qualifizierte Beratung mit einer ganzheitlichen Betrachtung. Denn ein guter Finanz- oder Bankberater kennt seinen Kunden und berücksichtigt dessen finanzielle Möglichkeiten, seine langfristigen Ziele und sichert die weiteren Verpflichtungen der Kunden ab, damit auch im Falle von Arbeitsunfähigkeit oder anderen Schicksalsschlägen die Bonität gewahrt und die Bedienung laufender Verpflichtungen erhalten bleibt. Dazu stehen zum Beispiel den Beratern der Bonnfinanz AG über die Finanzierungsplattform Europace rund 400 Kreditgeber im Bereich Ratenkredit und Baufinanzierung zur Verfügung – eingebunden in einen ganzheitlichen Beratungsansatz.

### Fazit

Kredite mit Minuszinsen sind also im wesentlichen Lockangebote, bei denen die eigentliche Rechnung erst später kommen kann. Nämlich dann, wenn es zum Beispiel um größere Kreditanfragen oder die Verwirklichung des Traums von den eigenen vier Wänden geht und die Bank noch genauer hinschaut. Und die Daten? Natürlich benötigt der verantwortungsvolle Finanz- oder Bankberater vor Ort diese Daten auch, aber sie dienen dann als Grundlage für eine ganzheitliche und umfassende Beratung, die die Lebensplanung als Ganzes berücksichtigt und nicht der Prämisse eines kurzfristigen Abverkaufs folgt, um den nächsten Abverkauf vorzubereiten.

Den Artikel lesen Sie auch in AssCompact 03/2020 auf S. 78f und in unserem ePaper.

Bild: © alphaspire – stock.adobe.com



Klaus J. Langhals-Arnold



Michael Kopp