

Das Geschäft mit den Ratenkrediten

Minuszinsen? Null-Prozent-Finanzierung? So sparen sie wirklich



Es klingt zu schön um wahr zu sein – und das ist es in den meisten Fällen auch: Was hinter den Angeboten von Minuszinsen und Null-Prozent-Finanzierung wirklich steckt und wie Sie bei Ratenkrediten wirklich sparen können.

Laut Bundesbank wurden allein im März diesen Jahres 9,545 Milliarden Euro an Konsumentenkrediten vergeben, im gesamten ersten Quartal waren es 27,148 Mrd. Euro. Im Durchschnitt sind das rund 500 Million Euro mehr Ratenkredite als im Vorjahr. Ein Volumen, an dem Banken und Vermittler kräftig verdienen: Die bonitätsunabhängigen Zinsen – bei den bonitätsabhängigen Angeboten ist keine klare Trennung zwischen den einzelnen Einstufungen zu erkennen – liegen bei 60 Monaten Laufzeit zwischen 2,79% und 6,98%. Bei einem durchschnittlichen Kreditbetrag von 20.000 Euro bedeutet das einen monatlichen Unterschied von 36,67 Euro, im Laufe der 60 Monate sind es sogar 2.200 Euro.

Null-Prozent-Kredite – und was sich vielleicht mehr lohnt

Eine vermeintliche Alternative dazu bieten viele Autohändler, Möbelhäuser oder Elektronikfachmärkte, die ihre Ware gegen Teilzahlung zu 0% Zinsen anbieten. Das klingt zwar nach einem unschlagbaren Angebot, kommt jedoch auf das Produkt an: Bei kleineren Produkten bis 2000 Euro mag sich der Null-Prozent-Kredit noch lohnen. Hat das Produkt jedoch einen höheren Wert, wie beispielsweise ein Auto oder eine Küche, kann es sinnvoller sein, den Preis zu verhandeln und den Kredit andernorts zu beantragen. Ein Rechenbeispiel:

Der günstigste Ratenkredit im FMH-Vergleich bietet einen Zinssatz von 2,94% für 20.000 Euro bei 36 Monaten Laufzeit. Die Zinskosten liegen demnach bei 907,03 Euro insgesamt. Die Frage, die sich ein Käufer stellen sollte: Kann ich den Preis um mehr als 900 Euro herunterhandeln? Beides ist nämlich oft nicht möglich: Rabatt und eine Null-Prozent-Finanzierung. Wenn es Handlungsspielraum gibt, lohnen sich das Feilschen und die anschließende Aufnahme eines Ratenkredites im Gegensatz zum kostenfreien Konsumentenkredit – durch den heruntergehandelten Preis wird obendrein der Kredit günstiger, da die beantragte Summe schrumpft.

Ein weiterer Vorteil der „externen“ Ratenkredite: Die Laufzeit kann individuell vereinbart werden, Konsumentenkredite haben oft eine Laufzeit von maximal 36 Monaten, an deren Ende dann unter Umständen noch ein höherer Restbetrag fällig wird. Der muss entweder sofort bezahlt werden oder kann weiter finanziert werden, dann allerdings nicht mehr kostenfrei.

Angebote mit Minuszinsen – das steckt wirklich dahinter

Die Kredit-Industrie hat sich 2018 einen neuen Gag ausgedacht: Den Kredit mit Minuszinsen. Das verrückt klingende Angebot: Anstatt Zinsen zu zahlen, erhält man mehr Geld ausbezahlt als man zurückzahlen muss. Wer einmal kurz darüber nachdenkt, erkennt, wie absurd diese Angebote sind.

Sie werden auf unterschiedlichen Vergleichsportalen limitiert für Kunden mit guter bis sehr guter Bonität angeboten und gelten ausschließlich für geringe Summen. Die Frage ist: Welcher Kunde mit sehr guter Bonität hat es nötig, 1.000 Euro als Kredit aufzunehmen – und diesen in 36 Monaten abzustottern?

Was hier passiert, liegt auf der Hand: Das Ziel ist die Sammlung von persönlichen Daten. Vor allem, wenn bei der Antragstellung der Bonitätsnachweis ausschließlich über das Auslesen der Girokonto-Bewegungen möglich ist, erhält das Vergleichsportal alle wichtigen Daten, um den Kunden auch nach dem Kreditantrag noch mit passenden Angeboten jeder Art zu versorgen. Zwar ist der Handel mit persönlichen Daten Dank

Datenschutz immer schwieriger. Dank solcher Angebote müssen allerdings auch keine Adressen mehr gekauft werden - die Kunden liefern einem freiwillig alle Informationen. Eine Kreditzusage ist dafür übrigens nicht notwendig. Das heißt, auch wenn der Kredit nicht zustande kommt, hat der Kunde mit seinen Daten dafür bezahlt.

Restschuldversicherung: Rückrufen und günstiger oder gar nicht versichern

Manchmal kann eine Restschuldversicherung sinnvoll sein, in vielen Fällen ist sie jedoch überflüssig. Deshalb gibt es seit Februar 2018 die spannende gesetzliche Regelung, dass Banken, die mit dem Kredit auch gleich eine Restschuldversicherung verkauft haben, den Kunden eine Woche nach Vertragsunterschrift nochmals fragen müssen, ob er die Restschuldversicherung auch wirklich haben möchte.

Hintergrund ist, dass viele Kunden den Druck verspüren, die angebotene Versicherung abzuschließen, um die Chancen auf den Kredit zu erhöhen. Die neue gesetzliche Regelung gibt Kunden nun die Möglichkeit, die womöglich unsinnigen Mehrkosten zu sparen. Die nachträgliche Entscheidung, die Versicherung doch nicht abzuschließen, darf dabei übrigens keine Auswirkung auf die Kreditvergabe haben.

Wer sich wirklich gegen den Zahlungsausfall bei Tod absichern möchte, sollte besser eine Risikoversicherung wählen. Eine Marktuntersuchung der BaFin Mitte letzten Jahres ergab nämlich, dass die Provisionszahlungen der Versicherungen an die Banken „teilweise außerordentlich hoch (Untersuchung der BaFin)": https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Meldung/2017/meldung_170620_restschuldversicherung.html“ ausfallen. Bis zu 70 Prozent der Versicherungsprämie erhielten Banken für die Vermittlung der Versicherungen – Kosten, die diese Versicherungen für den Kunden unnötig verteuern. So ist es nicht verwunderlich, dass die gleiche Absicherung bei unterschiedlichen Banken vier bis sechs Mal so günstig bzw. teurer ausfällt. Auch wegen der langen Warte- und Karenzzeiten von 3 bis 6 Monaten bei Absicherung gegen Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit ist eine derartige Absicherung selten zum Vorteil des Kunden.

» [Hier geht es zum Ratenkreditvergleich der FMH-Finanzberatung](#)

Quelle: FMH-Finanzberatung. Dieser Text ist urheberrechtlich geschützt.