

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



31. Oktober 2012

Gold zu Geld: Besser beleihen als verkaufen

Stuttgart/Düsseldorf - Der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes (ZdP) verweist auf aktuelle Warnungen vieler Verbraucherverbände vor unseriösen Goldaufkäufern oder den Versand von Goldschmuck per Post an anonyme Händler. „Wir können nur jedem raten, vor dem Verkauf von Goldschmuck mehrere Angebote einzuholen“, sagt der Vorsitzende des ZdP, Joachim Struck. „Wer alten Familienschmuck zu Geld machen will, ist beim Pfandleiher besser aufgehoben. Die Praxis zeigt, dass Pfandleiher Gold oft höher beleihen als der Verkauf bringt“.



Mehr als eine Million Deutsche nutzen jedes Jahr den schnellen Kredit aus dem Leihhaus. Der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes rechnet in diesem Jahr mit knapp 650 Millionen Euro Umsatz. Die Pfandleiher wie auch ihre Kunden profitieren dabei in besonderem

Maß vom hohen Goldpreis: 90 Prozent der zur Kreditabsicherung hinterlegten Wertgegenstände sind heute Schmuck, Edelsteine und Uhren, vor allem aber Gold. Der hohe Goldkurs ermöglicht den Pfandkreditbetrieben eine höhere Beleihung der Werte.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



„Das Prinzip Geld gegen Gold im Leihhaus nimmt dem Kunden jedes Risiko“, so Verbandsgeschäftsführer Wolfgang Schedl. Der Eigentümer könne seine Wertgegenstände, anders als beim Verkauf, jederzeit zum ursprünglichen Beleihungswert zuzüglich Zinsen und Gebühren wieder auslösen.

„Die momentan niedrigen Darlehenszinsen der Banken tangieren die Pfandleiher kaum“, so Schedl. Den Leihhaus-Kunden sei die unbürokratische Sofortauszahlung des Kredites ohne lange Bearbeitungszeit, ohne Schufa-Auskunft oder Gehaltsnachweis in der Regel wichtiger.

Die persönlichen oder wirtschaftlichen Verhältnisse spielen bei der Kreditgewährung im Leihhaus – anders als bei der Bank – keine Rolle. Der Pfandkredit funktioniert letztendlich wie ein Bankkredit, „aber eben viel schneller, unkomplizierter und ohne persönliche Haftung für das ausbezahlte Darlehen“, so ZdP-Vorsitzender Struck.

Ein Indiz für den grundlegenden Wandel im Pfandkreditgeschäft in den letzten Jahren: 75 Prozent der Kunden sind nach Angaben des ZdP Stammkunden in „ihrem“ Pfandkreditbetrieb. Das wachsende finanzielle Potenzial der Kunden spiegelt sich auch in der hohen Rückzahlungsquote der Darlehen wider: 95 Prozent der Kredite werden in der Regel zurückgezahlt, obwohl der Pfandkreditkunde dazu nicht verpflichtet ist. Nur 5 Prozent müssen durch Versteigerung abgelöst werden.

Eine weiterer großer Trumpf der Pfandleiher im Wettbewerb um Kreditkunden: Die staatliche Reglementierung des Pfandkreditgeschäfts und die seit 60 Jahren im Wesentlichen unveränderten Zinsen und Gebühren. „Diese überschaubare Geschäftsstruktur macht es deshalb auch einfach und sicher, Gold im Leihhaus zu Bargeld zu machen“, sagt Struck.