

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

27. 06. 2013



Sinkender Goldpreis und unseriöse Konkurrenz: Deutschlands Pfandleiher stellen sich auf schwierigere Zeiten ein

Nach durchschnittlich jeweils zehn Prozent Umsatzzuwachs in den letzten Jahren rechnet der Zentralverband des Deutschen Pfandkreditgewerbes bei der Umsatzentwicklung 2013 mit einer „schwarzen Null“. Über eine Million Kunden nutzen heute Pfandkredite – 75 Prozent sind Stammkunden.

Düsseldorf – Der Goldpreis-Verfall dämpft die Umsatzerwartungen des deutschen Pfandkreditgewerbes im laufenden Geschäftsjahr. „Nach 7,3 Prozent Umsatzplus 2011 und 11,4 Prozent 2012 gab es im ersten Quartal 2013 ein Nullwachstum“, sagte Joachim Struck, Vorsitzender des Zentralverbands des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZdP) am 27. Juni bei der ZdP-Jahresbilanz-Presskonferenz in Frankfurt. Der ZdP ist der Dachverband der privaten deutschen Pfandkreditbetriebe mit rund 120 Mitgliedern, die deutschlandweit über rund 180 Betriebsstätten verfügen.

Die Pfandleiher haben in den letzten Jahren in besonderem Maße von der Verunsicherung der Finanzmärkte sowie der zurückhaltenden Kreditvergabe der Banken auch an den Mittelstand und ausländische Mitbürger profitiert. Allerdings: 90 Prozent aller Pfandkredite werden heute durch Hinterlegung von Schmuck und Gold abgesichert. Als der Goldpreis stieg, konnte deshalb auf hinterlegtes Edelmetall ein höheres Darlehen gewährt werden. Im ersten Quartal 2013 sank der Goldpreis dann um 20 Prozent und damit auch die der Beleihungswert der hinterlegten Sicherheiten. „Angesichts der anhaltend negativen Goldpreis-Entwicklung ist das Geschäft schwieriger geworden und mancher Kreditwunsch heute nicht mehr zu den Konditionen des letzten Jahres erfüllbar“, sagte der ZdP-Vorsitzende. „Wir sind positiv überrascht, dass die Umsätze unserer Branche trotz der negativen Rahmenbedingungen in den ersten Monaten 2013 zumindest weitgehend stabil blieben.“

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



27. 06. 2013

Der Ausländer-Anteil wächst

Durch das expandierende Neukundengeschäft und der Bereitschaft der Kunden, für den gleichen Kreditbetrag mehr Werte zu hinterlegen, rechnet der Verband für das gesamte Geschäftsjahr 2013 branchenweit wieder mit rund 700 Millionen Euro Umsatz. Das entspricht dem Vorjahresniveau. 75 Prozent der Kunden sind nach Angaben des ZdP Stammkunden in „ihrem“ Pfandkreditbetrieb. Auch dies ist ein Grund, warum 92 Prozent der Kredite in der Regel zurückgezahlt werden, obwohl der Pfandkreditkunde dazu nicht verpflichtet ist. Nur rund acht Prozent der ausgegebenen Darlehen mussten durch Versteigerung abgelöst werden.

Mehr als eine Million Kunden nutzen heute nach ZdP-Hochrechnungen den unkomplizierten Finanzierungsservice „Geld gegen Pfand“. Ein wachsender Kundenanteil sind ausländische Mitbürger. Vor allem für Menschen ohne deutschen Pass ist es nach Erfahrungen des ZdP sehr kompliziert, einen Bankkredit zu erhalten – auch wenn sie bereits seit vielen Jahren in Deutschland leben.

Oldtimer und Gemälde: ideale Sicherheit für Pfandkredite

Trotz Gold- und Schmuckboom setzen auch viele Pfandkreditunternehmer weiterhin auf das traditionelle Kerngeschäft: Kunden Kredit auf Gegenstände des täglichen Bedarfs, vom Handy bis zum geerbten Porzellan, von Digitalkameras bis zu werthaltigen Heimwerkergeräten.

Immer stärker ist aber auch eine Spezialisierung vieler Betriebe erkennbar: Das älteste Kreditgewerbe der Welt ist zumindest in Deutschland derzeit dabei, sich mit innovativen Geschäftsmodellen neue Geschäftsfelder zu erschließen. Ein wachsender Markt ist beispielsweise die Beleihung von Oldtimer-Autos. „Oldtimer sind meist wertvoll, wertbeständig und die Preise für echte Klassiker sind vor allem auch wegen der Inflationsangst in der letzten Zeit deutlich gestiegen. Als Pfandsicherheit sind edle alte Autos ebenso wie Cabrios und Motorräder ideal. Sie sind echte Luxusgegenstände, stehen meist sowieso in der Garage, werden im Alltag nicht gebraucht und eignen sich so bestens, schnell Finanzengpässe zu überwinden“, sagt Joachim Struck.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



27. 06. 2013

Andere Leihhäuser setzen auf Antiquitäten und Kunst. „Mittlerweile gibt es sogar Betriebe, die Flugzeuge oder Baumaschinen als Sicherheit für Pfandkredite akzeptieren“, weiß Verbandsgeschäftsführer Wolfgang Schedl.

Schnelles Geld mit Franchise und „Internet-Leihhaus“?

Besorgt ist der Zentralverband über zunehmende Versuche Branchenfremder, die vom Gesetzgeber zum Verbraucherschutz erlassene und seit 1961 geltende Deutsche Pfandleihordnung mit teilweise dubiosen neuen Geschäftsmodellen zu unterlaufen. „Es gibt klare Trends, unter dem Deckmantel „Pfandkredit“ Finanzierungsgeschäfte im Markt zu etablieren, die schlichtweg verbraucherfeindlich sind“, sagt Struck.

Das gilt insbesondere im Bereich des Autohandels. So werden oft Fahrzeuge „beliehen“, diese dann dem alten Eigentümer aber unter dem Motto „Sale and rent back“ gegen oft hohe Gebühren weiterhin zur Nutzung überlassen. Bei diesem Geschäftsmodell greift der Verbraucherschutz durch die Pfandleihverordnung nicht. Der Kunde verliert – anders als beim echten Pfandkredit – sein Eigentum unwiederbringlich, wenn er sein „Darlehen“ nicht zurückbezahlen kann. Die Pfandleihverordnung schreibt unmissverständlich vor, dass Sicherheiten bei Kreditgewährung einbehalten und verwahrt werden müssen. Sie setzt aber auch klare Richtlinien, dass die Verwertung der Sicherheiten – wenn Kredite nicht zurückgezahlt werden – nach gesetzlichen Regularien und durch hoheitlich handelnde Personen zu erfolgen hat. Die Pfandleihverordnung deckelt überdies die Zinsen für Kredite auf ein Prozent pro Monat. Manche Autopfandleiher, die dem Verband nicht angehören, stellen aber oft viel mehr in Rechnung, so der ZdP.

„Nach Ansicht des Zentralverbands verstoßen derartige Modelle gegen die Vorschriften der Gewerbeordnung und stellen zudem eine Umgehung der Verbraucherschutzvorschriften der Pfandleihverordnung dar“, sagt Joachim Struck. Der Bundesgerichtshof hat dies in einem Grundsatzurteil auch bestätigt. Mit neuen, leicht veränderten Geschäftsmodellen werde jetzt aber versucht, das Grundsatzurteil erneut zu unterlaufen. Der ZdP engagiert sich auch in diesem aktuellen Fall weiter im Interesse der Verbraucher.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



27. 06. 2013

Neu ist mittlerweile auch das Business-Modell, mit dem Kreditgeschäft „Geld gegen Pfand“ per Franchise-System schnell Kasse zu machen. Interessenten werden dabei gegen horrenden „Eintrittsgebühren“ glänzende Gewinne versprochen. Die Erfahrung des Zentralverbands allerdings zeigt: 99 Prozent aller Interessenten mit Plänen zur Eröffnung eines Leihhauses scheitern - am fehlenden Kapital oder den hohen Qualifikationen, die der Alltag Pfandkreditgeschäft etwa bei der Bewertung vorgelegter Wertgegenstände voraussetzt.

ZdP: Auch in Zukunft keine Kompromisse

„Die Deutsche Pfandleihverordnung ist eine der ältesten deutschen Verbraucherschutzvorschriften. Sie garantiert seit 1961 Sicherheit und Transparenz bei der Abwicklung eines Pfandkredits. Fragwürdige Auto- und Internet-Geschäftemacher, umgehen diese Verordnung. Alle 120 Mitgliedsbetriebe im ZdP sind dagegen zur Einhaltung der Deutschen Pfandleihverordnung verpflichtet“, so der Zentralverband. „An diesem Grundsatz werden wir auch in Zukunft nichts ändern“, sagt Joachim Struck.