

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



4. März 2015

Wenn Rolex-Uhren und Hermes-Taschen die Hausbank ersetzen...

Düsseldorf/Stuttgart – Was tun mit der dritten geschenkten Hermes-Tasche vom reichen Freund? Wohin mit der Rolex zum Hochzeitstag, wenn schon vier andere Luxusuhren in der Schmuckschatulle liegen? Bei Deutschlands Pfandleihern macht sich ein Trend bemerkbar, der in den USA und vor allem in England schon lange für glänzenden Umsatz sorgt: Geldbeschaffung nach dem Jahrtausende alten Prinzip „Bargeld gegen Pfand“ – im besten Fall durch Hinterlegung von Luxus-Accessoires wie Nobel-Handtaschen und Luxusuhren als Sicherheit.

Ob als Schauspieler, der auf seine nächste Rolle wartet, oder Unternehmer, der sich für Investitionen kurzfristig Geld beschaffen will: Immer öfter gehen auch Gutbetuchte zum Pfandleiher. Deutschlands Reiche und zunehmend die gut situierte Mittelschicht entdecken den Pfandkredit als Finanzierungsquelle. Auch weil beim Pfandkredit der Kreditnehmer immer nur mit dem hinterlegten Pfand, niemals aber persönlich oder mit sonstigem Vermögen für ausbezahlte Kredite haftet.

In Großbritannien erlebt diese Art der Geldbeschaffung deshalb schon seit Jahren einen Boom. Gab es 2007 auf der grünen Insel noch 600 Pfandleiher, sind es nach jüngsten Erhebungen heute bereits über 2000. Im Durchschnitt holen sich die Kunden britischer Pfandhäuser 250 Euro Kredit. Eines der führenden britischen Luxus-Pfandhäuser wirbt stolz damit, keine Darlehen unter 1250 Euro zu vergeben.

Der Wiederverkaufswert entscheidet über die Kredithöhe

Als Pfand wird dort wie auch in den deutschen Pfandkreditbetrieben alles akzeptiert, was werthaltig ist und sich zur Not bei Versteigerungen gut zu Geld machen lässt: vor allem edler Schmuck und edle Uhren. Einige Betriebe haben sich auch auf Antiquitäten, Kunstwerke oder schicke Sportwagen spezialisiert. Allerdings sind in Deutschland auch heute Kleinkredite Kerngeschäft der Pfandleiher, bei kontinuierlich steigender Durchschnittskreditsumme. Lagen die ausgegeben

1

Ansprechpartner für die Medien:

Verbandsgeschäftsstelle
Wolfgang Schedl, ZdP-Geschäftsführer
Oberdorfstraße 26
70567 Stuttgart
Telefon 0711/161610

1. Vorsitzender des ZdP
Dipl.-Kfm. Joachim Struck
Friedrich-Ebert-Str. 56
40210 Düsseldorf
Telefon 0211/1688519

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



4. März 2015

Darlehensbeträge vor Jahren oft sogar unter 100 Euro, beträgt der ausgezahlte Kreditbetrag heute im Schnitt rund 400 Euro.

Trotzdem: Auch in den Tresoren der deutschen Pfandkreditunternehmen sind mittlerweile Uhren aller wichtigen Chronometer-Manufakturen oder auch Luxus-Handtaschen von Hermes bis Louis Vuitton zu finden. Das eine oder andere dieser begehrten Luxus-Accessoires gelangt dann schon auch mal zur Versteigerung, wenn der oder die ursprüngliche Besitzerin das hinterlegte Pfand nicht wieder einlöst.

Immer wieder scheuen Gutverdienende und auch Unternehmer oft den Weg zur Bank, weil dort Kreditvergaben in der Regel mit komplizierten Anträgen oder der zeitaufwendigen Prüfung der Einkommensverhältnissen verbunden sind. Das braucht meist Zeit. Beim Pfandleiher gilt dagegen seit Jahrhunderten das Prinzip: schnelles Geld gegen Pfand.

In Deutschland ist der Pfandkredit ein sicheres Geschäft mit klaren staatlichen Vorgaben. Außerdem sind die Kosten eines Pfandkredits seit 50 Jahren unverändert: mit einem Prozent Zins pro Monat plus Gebühren für Schätzung, Lagerung sowie Versicherung der als Sicherheit hinterlegten Werte.

Zum Vergleich: Englands Luxuspfandleiher verlangen Medienberichten zufolge für die Schätzung edler Pfand-Sicherheiten vorweg bereits drei bis fünf Prozent Schätzgebühren und dann noch zwischen drei und 7 Prozent Zinsen.

Schätzungsweise 10.000 Luxusuhren landen Jahr für Jahr in Deutschlands Pfandleihen. „Das Spektrum reicht von Rolex bis Cartier, von Breitling bis Glashütte“, sagt Joachim Struck, Vorsitzender des Zentralverbands des deutschen Pfandkreditgewerbes, dem nahezu alle 200 privaten Pfandkreditbetriebe angehören.

Mittelstand: wachstumsstarke Zielgruppe der Leihhäuser

Kleinkredite zum Teil unter 100 Euro waren früher das Kerngeschäft der deutschen Pfandleihe. Heute setzt die Branche zunehmend auch auf den Mittelstand, Kleinunternehmer, Selbstständige, aber auch besser verdienende ausländische Mitbürger, die ohne deutschen Pass nur schwer Geld bei den Banken erhalten.

2

Ansprechpartner für die Medien:

Verbandsgeschäftsstelle
Wolfgang Schedl, ZdP-Geschäftsführer
Oberdorfstraße 26
70567 Stuttgart
Telefon 0711/161610

1. Vorsitzender des ZdP
Dipl.-Kfm. Joachim Struck
Friedrich-Ebert-Str. 56
40210 Düsseldorf
Telefon 0211/1688519

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



4. März 2015

Die Vorteile der Verpfändung etwa einer geschenkten Rolex gegenüber dem Verkauf über das Internet liegen auf der Hand: Werden die Kreditzinsen regelmäßig bezahlt, bleibt das edle Stück beim Pfandleiher und kann vom Eigentümer jederzeit wieder ausgelöst werden. Schwellenangst brauchen die Promis bei ihren Finanztransaktionen im Leihhaus auch nicht zu haben. Sie haben schillernde Vorbilder: Schon Diane von Fürstenberg versetzte dereinst einen ihrer Diamantringe beim Pfandleiher, um mit dem schnellen Geld aus dem Leihhaus ihr neues Modelabel zu finanzieren.



Von der mit Diamanten besetzten Ebel-Luxusuhr bis zum goldenen Omega-Chronometer, von der Louis-Vuitton-Reisetasche bis zum Dior-Täschchen: Immer öfter landen auch teure Luxus-Accessoires zur Absicherung von Pfandkrediten in Deutschlands Leihhäusern.

3

Ansprechpartner für die Medien:

Verbandsgeschäftsstelle

Wolfgang Schedl, ZdP-Geschäftsführer
Oberdorfstraße 26
70567 Stuttgart
Telefon 0711/161610

1. Vorsitzender des ZdP

Dipl.-Kfm. Joachim Struck
Friedrich-Ebert-Str. 56
40210 Düsseldorf
Telefon 0211/1688519