

LEITARTIKEL

## Kampf um die Rosinen

Es ist noch nicht so lange her, da galt der Ratenkredit als das Schmutzkind des Bankgewerbes. Berichte, dass nicht zuletzt Auslandsbanken ohnehin verarmte Verbraucher mit Krediten zu Wucherkonditionen in die Überschuldung trieben, trugen dazu bei, dass führende deutsche Adressen die Konsumfinanzierung nur noch mit spitzen Fingern anfassten. Sparkassenpräsident Dietrich Hoppenstedt zum Beispiel sagte 2004, gerade die öffentlich-rechtliche Gruppe müsse einer höheren Verantwortung gerecht werden als Spezialanbieter und sich davor hüten, Kunden in schwer verkräftbare finanzielle Belastungen zu treiben. Die hohe private Verschuldung spreche Bände. Das war keine Einzelmeinung. Auch die Commerzbank ging damals unter ihrem Chef Klaus-Peter Müller auf Distanz zum Ratenkredit.

Heute können auch etablierte Institute kaum genug kriegen von dem zeitweise verschmähten Geschäft. Die Konsumfinanzierung – der Ratenkredit macht drei Viertel davon aus – ist salonfähig geworden, ob am Point of Sale, in der Bankfiliale oder im Internet. Zwar liest man auch jetzt gelegentlich von Fällen, in denen Verbrauchern Kredite zu Kosten um die 25 % pro Jahr inklusive Restschuldversicherung aufgeschwatzt worden sein sollen, doch der fast branchenweite Reputationsschaden scheint behoben zu sein. Und so haben auch Gutverdiener keine Scheu, ihre Liquidität zu steuern, indem sie beim Händler oder bei der Bank anschreiben lassen. Laut Studie der Ipsos-Marktforscher für den Bankenfachverband liegt das Haushaltsnettoeinkommen von nicht weniger als 28 % der Ratenkreditnehmer bei mindestens 3 500 Euro.

Für die Banken ist das Geschäft, das auch volkswirtschaftlich eine enorme Bedeutung hat (ohne Finanzierungsangebot wären der Umfrage zufolge zwei von drei Käufen per Ratenkredit ausgeblieben), gerade im heutigen Zinsumfeld überaus lukrativ. Wenn auf der Einlagenseite die Null steht, bedeuten Effektivsätze um die 6 % im Neugeschäft und im variablen Bereich deutlich darüber auch nach Kosten und (derzeit vernachlässigbarem) Risikoaufwand immer noch eine hübsche Marge. Bernd Geilen, Vizechef der ING in Deutschland, sieht im Konsumentkredit ein „superrentables Geschäft“. Und Frank Mühlbauer, der Vorstandsvorsitzende des zu den Kreditgenossen gehörenden Easycredit-Anbieters TeamBank, weist darauf hin, dass branchenweit ein Viertel des Ertragspotenzials im Privatkundengeschäft auf den Ratenkredit entfalle. Da gilt es zu verhindern, dass sich Wettbewerber aus dem In- und Ausland vermehrt solche Rosinen aus dem immer kleiner werdenden Kuchen herauspicken.

Doch während neben der den Ratenkreditmarkt dominierenden heterogenen Gruppe der Kreditbanken zuletzt auch die Großbanken kräftig gewachsen sind (Marktanteil 2018: 10 %), haben Sparkassen und Kreditgenossen genau das zugelassen. Von dem im vorigen Jahr um 5 % gestiegenen Kreditbestand von 173 Mrd. Euro entfielen auf die Verbünde ganze 19 respektive 14 %. Das ist nicht nur mehr als bescheiden, gemessen an Kundenzahlen und Marktanteilen in anderen Geschäften, es bedeutet auch teils dramatische Einbußen gegenüber dem Wettbewerb. Die Sparkassen haben binnen zehn Jahren volle 10 Prozentpunkte verloren und sind an dem kontinuierlich expandierenden Markt sogar absolut geschrumpft, bei den Volksbanken beträgt das Minus immerhin 3 Prozentpunkte, nachdem sie zwischenzeitlich noch zugelegt hatten.

Nun versuchen die beiden dezentral aufgestellten Gruppen den Trend zu drehen, indem sie sich mit zentralen Anbietern Geschäft zurückholen. Die Genossen sind mit ihrer TeamBank seit langem erfolgreich unterwegs, es reicht aber bisher nicht, wettzumachen, was bei den Ortsbanken selbst verloren geht. Auch der schlafende Riese scheint allmählich aufzuwachen: S-Kreditpartner, ein Joint Venture von Deutscher Leasing und Landesbank Berlin, weitete das Kreditvolumen 2018 um 21 % auf 7 Mrd. Euro aus. Damit erreichte der Auto- und Konsumfinanzierer der Sparkassen sein stärkstes Wachstum seit der Gründung 2011. Da gibt es noch reichlich Luft nach oben. Doch der Markt ist, auch durch Plattformen wie Check24, immer heftiger umkämpft. Dabei haben die mächtige Paypal, der schwedische Emporkömmling Klarna und andere in den Ratenkredit drängende Zahlungsdienstleister oder die Big Techs hierzulande in der Konsumfinanzierung noch gar nicht richtig losgelegt. Mit ihnen ist aber unbedingt zu rechnen. Umso mehr sollten Sparkassen und Kreditgenossen auf ihre effizient agierenden zentralen Anbieter setzen.

(Börsen-Zeitung, 17.12.2019)

Von Bernd Wittkowski

*Das gibt es auch noch: Bankgeschäfte mit Superrenditen. Zum Beispiel Ratenkredite. Der Markt wurde schon neu verteilt. Und nun kommen Paypal & Co.*