

## Einige tappen in die Schuldenfalle

**Die Elektronikbranche wirbt mit Konsumkrediten um Kunden. Wer sein Budget nicht prüft, erlebt böse Überraschungen.**

Der Fernseher mit einem 81-Zentimeter-LCD-Bildschirm für knapp 1800 Franken wäre begehrenswert, doch im Moment für den Kunden nicht im Budget vorgesehen. Umso verlockender das Kreditangebot auf dem Preisschild. Statt sofort bar zu bezahlen, könnte das TV-Gerät während 48 Monaten zu Monatsraten von Fr.46.80 zuzüglich einer administrativen Gebühr von 25 Franken abbezahlt werden. Allerdings beträgt dabei der Endpreis für das 1800 Franken teure Gerät beim Kredit Fr.2271.40. Das sind Zinskosten von Fr.472.40.

**Neu in Wirtschaft & Börse:**

Immer öfter und immer aggressiver bewerben vor allem Elektronikdiscounter die Finanzierung durch Teil- oder Abzahlung und Kredite. Mit dem Slogan «Zahlen, wann Sie wollen» wirbt der Media-Markt für seine Shoppingcard. Dabei handelt es sich um eine Kreditkarte mit individueller Limite. Die Karteninhaber können bei Media-Markt Waren bargeldlos beziehen und zu einem Zins von 12,9 Prozent flexibel abzahlen. Die Ratenhöhe können die Kunden selber bestimmen. Wie hoch der Anteil an Media-Markt-Kunden mit Shoppingcard derzeit ist, war nicht zu erfahren.

### Zwei Kategorien

«Interdiscount bietet verschiedene Varianten zur Finanzierung an und passt sich so den Bedürfnissen der einzelnen Kunden an», sagt Sandra Dietrich von Interdiscount. Aufgeteilt seien die Finanzierungsmodelle in Teilzahler und Kreditgeschäft nach Bundesgesetz über den Konsumkredit (KKG). Während der Kreditvertrag nach KKG vor allem bei grösseren Beträgen angewendet werde, sei der Teilzahler eher beim Kauf von günstigeren Geräten geeignet. Bei Interdiscount betrage der Zinssatz 11,9 Prozent. Interdiscount wende eine sehr strenge Bonitätsprüfung an und lehne ungefähr 30 Prozent der Anfragen ab.

Die Fust AG geht noch einen Schritt weiter und bietet den Kunden eine Drittelszahlung zu null Prozent Zins an. Konkret heisst das laut Sabine Weber, Assistentin der Geschäftsleitung, der Fust-Kaufpreis werde durch drei dividiert. Der Kunde habe dann die Möglichkeit, nach Zahlung der ersten Rate direkt in der Filiale die beiden verbleibenden Raten innert 30 beziehungsweise 60 Tagen ohne zusätzliche Kosten zu bezahlen.

### Bis 5 Prozent Wachstum

Die GE Money Bank rechne mit einem moderaten Wachstum im Kreditgeschäft von 3 bis 5 Prozent, sagt Medienverantwortliche Ute Dehn. Das Institut bietet Barkredite oder das Konto mit Limite (eine Art Kontokorrent) an. Zudem ist die Bank Partner von Conforama oder Apple und der M-Budget-Mastercard. Gerade der Bereich der Kreditkartengeschäfte nehme an Bedeutung zu, so Dehn. Die GE Money Bank prüfe die Bonität ihrer Kunden sehr genau und habe absolut kein Interesse an insolventen Kunden. Dank der strengen Überprüfung sei der Anteil solventer Kunden äusserst hoch. Gemäss dem Verband Schweizer Kreditbanken und Finanzierungsinstitute mussten im Jahre 2006 nur 0,28 Prozent der pro Monat im Jahresmittel fälligen Raten auf dem Betreuungsweg eingefordert werden. Die Zahlen der GE Money Bank liegen in diesem Bereich, so Dehn.

### Budgetprüfung wichtig

«Es ist erstaunlich, was sich die Detailhändler zusammen mit den Kreditinstituten alles einfallen lassen», sagt Markus Hoby, Geschäftsführer der Schuldenberatung. Er stellt vor allem im Bereich der Unterhaltungselektronikbranche eine Zunahme von Abzahlungs-, Leasing- oder Konsumkreditangeboten fest. Dabei seien die Anbieter sehr kreativ, wenn es darum gehe, die Schutzbestimmungen des KKG zu umgehen.

Gerade in der Schweiz bestehe ein sehr hohes Potenzial an neuen Kreditkunden. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sei das Leben auf Pump in der Schweiz noch viel weniger ausgeprägt, so Hoby. «Ich stelle fest, dass klassische Konsumkredite und Leasing eher stagnieren, dafür immer öfter Kontolimiten offeriert, Teilzahlungsverträge abgeschlossen oder Kreditkarten eingesetzt werden», sagt der Schuldenexperte. Sehr verführerisch sei die Koppelung der Kundenkarte an eine Kreditkarte. Vor allem wenn für die Familienmitglieder bei diesem Kartentyp Zweitkarten angeboten würden, bekunde der Kunde grosse Mühe, die Übersicht zu wahren. Bei der Schuldenberatung erhält Hoby jährlich weit über 1000 Anfragen, davon beanspruchen rund 200 eine Beratung. Die Hälfte dieser Ratsuchenden ist laut Hoby wegen Kreditgeschäften in Finanznot geraten.

Deshalb rät Markus Hoby dringend: ein ehrliches Budget zu erstellen, sich zu fragen, ob nicht besser noch zugewartet und gespart werden kann. Und sich bewusst zu machen, dass eine Fremdfinanzierung durch Kredite oder auf Abzahlung immer sehr teuer ist.

Felix Maurhofer-[www.toolbox-schulden.ch](http://www.toolbox-schulden.ch)