

Preispolitik

Absage für Lockangebote

Lockangebote, die Neukunden für eine begrenzte Zeit höhere Zinsen versprechen, sind weniger geworden. Immer mehr Anbieter werben mittlerweile mit „fairen“ Konditionen für alle Kunden. Das dient als Argument dafür, bei den Angeboten nicht immer ganz an der Spitze liegen zu können. Außerdem beruhigt es Bestandskunden, die durch das Gefühl, benachteiligt zu werden, zum „Zinshopping“ veranlasst werden. Denn während die Treue zur Hausbank beim Girokonto hoch ist (74 Prozent der Bundesbürger setzen hier nur auf eine Bank), sieht es bei Geldanlagen schon anders aus. Nur 35 Prozent der Deutschen begnügen sich dem Sparerkompass 2011 der Bank of Scotland zufolge mit einer einzigen Bankverbindung, bei weiteren 37 Prozent sind es zwei Institute und bei jedem Vierten sogar mehr als zwei. Maßnahmen zur Kundenbindung sind also gefragt.

Und Lockangebote sind bei den Kunden verpönt, so das Ergebnis der repräsentativen Forsa-Umfrage unter 1 672 Bundesbürgern. 67 Prozent finden spezielle Zins-

angebote für Neukunden unfair, nur 24 Prozent halten sie für richtig. Am höchsten ist die Akzeptanz in Mecklenburg-Vorpommern mit 35 Prozent und in Nordrhein-Westfalen mit 32 Prozent. Mit Abstand auf die größte Abneigung stoßen solche Angebote in Bayern und Niedersachsen mit jeweils 78 Prozent. Unterschieden nach der Hauptbankverbindung stoßen Neukunden-Sonderkonditionen unter den Kunden der Genossenschaftsbanken auf die wenigste Gegenliebe. Sparkassenkunden bewegen sich mit ihrer Einschätzung im Durchschnitt, während Großbankkunden am offensten für solche Angebote sind – noch vor den Kunden der Direktbanken. Mit der Zahl der Bankverbindungen steigt konsequenterweise auch die Zustimmung für solche Lockangebote.

Genutzt wurden Neukundenkonditionen bereits von 15 Prozent der Befragten einmal (elf Prozent) oder mehrmals (vier Prozent) – am häufigsten von Kunden unter 29 (19 Prozent) oder über 60 Jahre (18 Prozent) beziehungsweise Rentnern (25 Prozent) und Arbeitern (23 Prozent). **Red.**