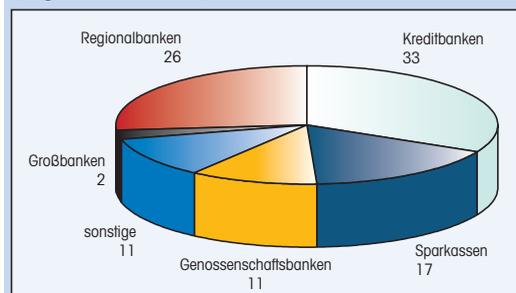


## Spezialfinanzierer gewinnen Marktanteile

Die auf die Vergabe von Konsumentenfinanzierungen spezialisierten Teilzahlungsbanken in Deutschland haben sich 2011 weitestgehend unberührt von der Krise gezeigt und im Vergleich zu 2008 weiter Marktanteile gewonnen. Entfielen damals mit 59,7 Milliarden Euro noch rund 45 Prozent aller gewährten Ratenkredite auf die Kreditbanken, waren es im Vorjahr mit 78,8 Milliarden Euro gut 53 Prozent. Während die Großbanken (5,5 Milliarden Euro oder vier Prozent) und die Volks- und Raiffeisenbanken (27,2 Milliarden Euro oder 18 Prozent) ihre Marktanteile halten konnten, mussten die Sparkassen einen Rückgang von 29 Prozent auf 27 Prozent oder 40,2 Milliarden Euro hinnehmen.

### Marktanteile 2011 im Ratenkredit

(Angaben in Prozent)



Quelle: Bankenfachverband, Deutsche Bundesbank

Von deutlichen Verschiebungen durch die Sparkassen-Initiative S-Kreditpartner ist derzeit nach Aussage des Bankenfachverbandes noch nichts zu spüren, auch wenn die Berliner selbst ein gutes erstes Jahr des Bestehens verkünden. Insgesamt vergaben die Kreditbanken 2011 neue Kredite im Volumen von 100,6 Millionen Euro und knackten damit erstmals die 100-Milliarden-Euro-Grenze. Allerdings zeigen die Zahlen auch, dass die Verschiebungen in einem weitgehend verteilten Ratenkreditmarkt weniger zwischen den Bankengruppen, sondern vielmehr

innerhalb der verschiedenen Anbieter stattfinden. Von daher wird es sich erst noch zeigen müssen, ob es den öffentlich-rechtlichen Banken mit ihrer Initiative am Point-of-Sale gelingt, anderen Banken Geschäft wegzunehmen, ob die Gefahr droht, sich selbst, sprich die Ortsbanken zu kannibalisieren oder ob tatsächlich neues Geschäft, das bislang an den Banken vorbeiging, gewonnen wird.

Tendenzen, dass der Handel verstärkt in die Finanzierung am PoS einsteigen wird, befürchtet der Bankenfachverband nicht, auch wenn inzwischen gut die Hälfte des gesamten Autoumsatzes durch Finanzierungen direkt am Verkaufsort stattfindet und auch im Möbel- und Elektrohandel bereits jeder zehnte Euro über Kredite am PoS verdient wird. Banken müssten Vertrieb und Risikomanagement aufsichtsrechtlich trennen, das sollte auch der Handel berücksichtigen. Von daher müsste jeder Händler für sich entscheiden, ob ein eigener Antritt sinnvoll sei. Damit hätten die Handelsunternehmen aber auch die Risiken, so der Vorstandsvorsitzende des Bankenfachverbandes Gerit Schumackers. Allerdings sind diese Risiken sehr begrenzt, die Ausfallraten liegen seit Jahren unter zwei Prozent.

Angesichts der Regulierungsvorschriften, insbesondere der Liquiditätskennziffern, erwartet Schumackers einen weiter verschärften Wettbewerb um Einlagen. Banken ohne stabiles Einlagengeschäft müssten ihre Geschäftsmodelle überdenken, so Schumackers. Gleichzeitig kritisierte er das undifferenzierte Ausrollen der Vorschriften über alle Banken hinweg und plädierte für eine stärkere Differenzierung bei der Regelauslegung. **P.O.**