



Ratenkredite werden für Vermittler eine zunehmend attraktive Einnahmequelle. Sie profitieren dabei in doppelter Hinsicht von den Niedrigzinsen. Potenzial gibt es aber nicht nur bei Privatkunden.

Bereits in der Antike wurde Geld gegen Gebühr verliehen und somit das Kreditwesen begründet, das wir heute kennen. Über viele Jahrhunderte hinweg war es üblich, dass der Kredit am Ende der Laufzeit vollständig getilgt werden musste. Wer bis dahin nicht genug Rücklagen gebildet hatte, stand also vor einem großen Problem. Um Verbraucher davor zu bewahren, wurde im 18. Jahrhundert der Ratenkredit erfunden, der erst in den 1950er Jahren nach Deutschland

kam, sich jedoch hierzulande längst auf dem Finanzmarkt etabliert hat. „Jeder dritte Deutsche hat bereits einen Ratenkredit abgeschlossen“, berichtet Marcel Neumann, Head of finanzcheckPRO.

Persönliche Beratung weiterhin wichtig

Das Wort Kredit kommt vom lateinischen Wort „credere“, was „glauben“, „vertrauen“ bedeutet. Und Vertrauen lässt sich am besten auf persönlicher Ebene aufbauen. „Mit einem Neugeschäftsvolumen von 172,9 Mrd. Euro in 2018 und einen Anteil von ca. 27 % an Onlineabschlüssen, wird der Großteil der Ratenkredite nach wie vor in der klassischen Face-to-Face-Beratung

vermittelt“, macht Marcel Neumann deutlich, dass die persönliche Beratung bei Ratenkrediten weiterhin von großer Wichtigkeit ist. Wichtigster Ansprechpartner für Kredite waren früher die Banken, die sich jedoch aktuell deutlich auf dem Rückzug befinden: Gab es im Jahr 1995 bundesweit noch ca. 68.000 Bankfilialen, sind es aktuell nur noch ca. 30.000 und es wird davon ausgegangen, dass die Zahl in nächster Zeit noch weiter zurückgehen dürfte. Zu den wesentlichen Gründen für diese Entwicklung zählt, dass die Kunden immer mehr Bankgeschäfte online erledigen und es für die Banken aufgrund der Niedrigzinsphase immer schwieriger wird, Erträge zu erwirtschaften. Die Niedrigzinsphase bedeutet aber gleichzeitig auch, dass Ratenkredite historisch günstig und damit besonders attraktiv sind. Durch diese Gemengelage ergibt sich für Vermittler eine neue attraktive Einkommensquelle. Diese Quelle macht die ING seit Anfang Mai 500 ausgewählten Vermittlern zugänglich und bietet diesen die Möglichkeit, neben Baufinanzierungen auch Ratenkredite zu



Marcel Neumann
Head of
finanzcheckPRO GmbH



Sebastian Seibold
Head of Business Development
creditshelf AG

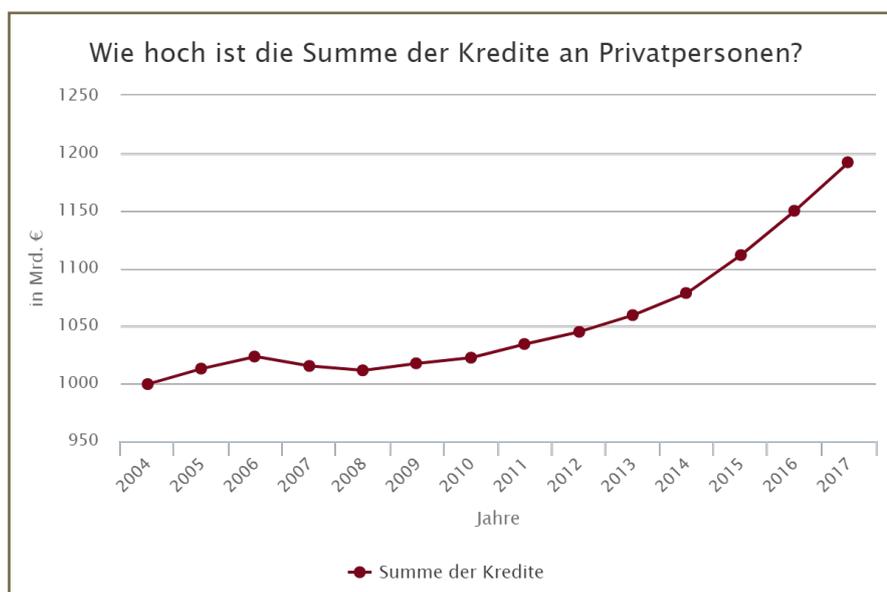
Zu den Gewinnern der Veränderung zählen

vermitteln. „Aktuell akquirieren wir die Ratenkredit-Partner aus unserem Vermittlerstamm. Direkt über unsere über 20 regionalen Key-Account-Manager, aber auch auf unseren Veranstaltungen wie auf den Denkanstoß-Events. Das große Interesse zeigt, dass wir mit dem Cross-Selling-Ansatz und damit auch mit dem Ausbau des Kerngeschäfts unserer Vertriebspartner auf einem sehr guten Weg sind“, erläutert Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING, die mit ihrem Angebot auf einen Wunsch von Seiten ihrer Vermittler reagiert. „Wir haben eigentlich schon seit Jahren eine starke Nachfrage

seitens unserer Vermittler. Das Produkt Ratenkredit liegt bei einer Baufinanzierung im Hinblick auf das Kreditgeschäft nahe“, führt Hein weiter aus, der zudem erläutert, dass die Entscheidung, Ratenkredite über freie Vermittler anzubieten, das Produkt eines Auswahlprozesses gewesen sei. „Der wichtigste Punkt für unsere Vermittler: Sie sind stark interessiert an Zusatzprodukten, die ihnen zusätzliches Kundenpotenzial erschließen, und die – ebenso einfach wie unsere Baufinanzierung – zu vermitteln sind. Wir haben geprüft, was möglich ist, und uns dann sehr schnell für den Ratenkredit als erfolgversprechendes Zusatzpro-

dukt für unsere Vermittler entschieden“, erläutert der Finanzierungsexperte. Ob die Bank dieses Angebot auf alle Vermittler ausweitet, steht aktuell aber noch nicht fest. „Für uns war es wichtig, erst Erfahrungen zu sammeln. Wie nehmen unsere Vermittler die Möglichkeit, jetzt auch Ratenkredite zu vermitteln, an? Welche Fragen gibt es? Wo müssen wir vielleicht noch etwas nachbessern? Gerade sind wir dabei, die Antworten auf diese Fragen auszuwerten. Danach entscheiden wir, wann wir weitere Vermittler für den Vertrieb von Ratenkrediten freischalten“, so Thomas Hein abschließend.

Eine Auswahl aus mehreren Kreditanbietern bietet finanzcheckPRO. Durch die Zusammenarbeit mit Vermittlern will das Hamburger Unternehmen diesen die Möglichkeit geben, von dem Kundenwunsch nach persönlicher Kreditberatung zu profitieren. „Genau hier wollen wir mit finanzcheckPRO unseren Partnern die bestmögliche Beratung gewährleisten, um ihren Kunden z. B. das gleiche Erlebnis wie in Onlineportalen bieten zu können. Sei es in der komplett eigenen Kreditvermittlung oder innerhalb eines professionellen Tippgebermodells, bieten wir für jeden Bedarf das passende Modell“, erklärt Marcel Neumann, der bei den Partnern von FinanzcheckPRO sowohl im Neugeschäft als auch im Bestand große



Kreditsumme Privatpersonen/ Quelle: Bundesverband Deutscher Banken



Stephan Heller
Gründer und CEO
FinCompare GmbH



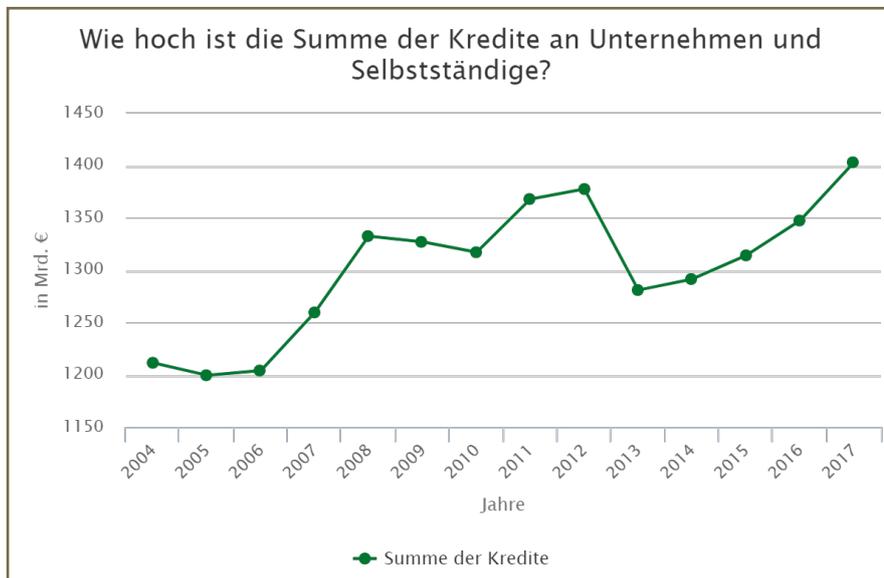
Thomas Hein
Leiter Vertrieb
Immobilienfinanzierung ING

Potenziale für Ratenkredite sieht, die es gemeinschaftlich zu heben gelte. Auch berichtet er davon, dass man im Vermittlermarkt mit der Möglichkeit, Ratenkredite zu vermitteln, auf große Resonanz stoße. „Zu Beginn waren wir ausschließlich auf unsere Netzwerke, Messen und Neukäufe beispielsweise durch XING angewiesen. Diese Möglichkeiten nutzen wir weiterhin, sind aber mittlerweile in der glücklichen Situation, dass sich unser guter Service und exzellente Vergleichstechnologie im Vermittlermarkt herumgesprochen hat. Wir wachsen somit ebenfalls stark durch Empfehlungen und Anbindungen von großen Vertriebswegen.“

aussetzung für die Generierung weiteren Wachstums. Gerade die Anforderungen durch Digitalisierung und Industrie 4.0 sorgen bei Unternehmen für großen Bedarf an zusätzlichem Kapital. Jedoch haben gerade kleinere Unternehmen immer häufiger Probleme, bei Banken einen Kredit zu erhalten. Einerseits konzentrieren sich viele Banken aufgrund der strengeren Eigenkapitalanforderungen, die aus Kapitalmarktvorgaben wie Basel III resultieren, nur noch auf große bis sehr große Unternehmen, weshalb kleinen und mittelständischen Betrieben unterhalb einer bestimmten Umsatzenschwelle nur ein deutlich reduzierteres Lösungsangebot zur Verfügung steht.

interessierten Unternehmern einen Überblick über die Angebote von mehr als 250 Banken, Sparkassen und anderen Finanzierern und arbeitet auch mit Vermittlern zusammen. „Wir haben aus vielen Gesprächen mit Finanzmaklern erfahren, dass viele Unternehmer und Selbstständige, die privat beispielsweise eine Baufinanzierung suchen, auch an Unternehmensfinanzierung für ihren Betrieb interessiert sind. Wir sehen uns als wertvolle Ergänzung im Beratungs-Portfolio von Finanz- und Versicherungsmaklern. Diese können ihren Kunden mit FinCompare auch eine gewerbliche Finanzierungslösung für ihr Unternehmen anbieten. Wir bieten auf fincompare.de ein spezielles Partnermodell für freie Finanzmakler an. Mit dem Partnerportal, das unter anderem ein attraktives Provisionsmodell bietet, können diese ihre Beratungskompetenz um den Baustein Unternehmensfinanzierung erweitern. Das stärkt die Kundenbindung und birgt die Möglichkeit zusätzlicher Erlöse“, erklärt Gründer und CEO Stephan Heller.

Ein Anbieter alternativer Unternehmensfinanzierung ist die creditshelf AG, die seit Juni ebenfalls ein Partnerprogramm anbietet. „Im Rahmen des neuen creditshelf-Partnerprogramms wollen wir unser Netzwerk an Vertriebspartnern um die Gruppe der selbstständigen Finanz-Makler erweitern. Auf diese Weise können wir deutschlandweit auch bei den Mittelständlern in der Fläche präsent sein und ihnen über unsere innovativen Finanzierungsmöglichkeiten zum Erfolg verhelfen“, erläutert Sebastian Seibold, Leiter Business Development des Frankfurter Unternehmens, die dahinter stehende Intention. Er begründet die Einführung des Partnerprogramms auch mit positiven Erlebnissen in der Vergangenheit. „Wir sehen das Partnerprogramm als weitere Maßnahme im Rahmen unserer Vertriebsaktivitäten sowie Akquisitionskanäle. Wir haben bereits in der Vergangenheit sehr gute Erfahrungen mit verschiedenen Multiplikatoren gemacht. Dazu gehören beispielsweise diverse Online-Plattformen, unsere Kooperationen mit Banken und die Zusammenarbeit mit Unternehmensberatern.“ (ahu)



Kreditsumme Unternehmen und Selbstständige / Quelle: Bundesverband Deutscher Banken

Unternehmen sind attraktive Kundengruppe

Während Privatpersonen Kredite meist aufnehmen, um sich einen kleinen Luxus (z. B. ein neues Auto) leisten zu können, ist für Unternehmen die Aufnahme von Fremdkapital meist eine wichtige Vor-

Zum anderen sorgt der Rückgang der Bankfilialen dafür, dass gerade in ländlichen Regionen KMUs immer seltener in ihrer Nähe ein ausreichendes Angebot an Kreditberatung vorfinden. Entsprechend wird es für die Unternehmen immer wichtiger, verschiedene Finanzierungslösungen zu sondieren. Die Berliner FinCompare GmbH verschafft