

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Pressemappe des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes

**Pressekonferenz zur Jahrestagung
am Donnerstag, 26.09.2013
in Leipzig**

**downloadbar unter
<http://pfandkredit.newswork.de>**

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

DAS DEUTSCHE PFANDKREDITGEWERBE

Inhalt:

Gesunkener Goldpreis

dämpft Geschäfte der deutschen Pfandleiher

Presstext zur ZdP-Verbandstagung am 26.09.2013 in Leipzig

3

Das Pfandkreditgewerbe – eine Branche mit Zukunft

6

Das Einmaleins des Pfandkredits

8

Interessante Einkaufsquelle: Versteigerungen

10

Das Deutsche Pfandkreditwesen in Stichworten, Zahlen und Fakten

11

Die Geschichte des Pfandkredits

13

Krisensichere Arbeitsplätze und eine interessante Ausbildung

15

Versteigerungen - ein Paradies für Schnäppchenjäger

16

Bei Banken, wie für Pfandkreditunternehmen gilt:
je höher das Darlehen, desto höher die Einnahmen

17

Für Pfandkreditunternehmen kein Umsatzfaktor

19

Bei kurzer Laufzeit durchaus wirtschaftlich

19

Zusätzliche Sicherheit: Die Schlichtungsstelle des ZdP

21

Pfandkreditunternehmen haben nichts zu verbergen –
aber sie müssen die Persönlichkeitsrechte ihrer Kunden schützen

22

Leihhäuser: Ein „heißes Pflaster“ für Ganoven

25

Pfandkreditgewerbe – kein Geschäft zum Reichwerden

25

Zentralverband und Landesverbände

27

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Gesunkener Goldpreis dämpft Geschäfte der deutschen Pfandleiher

Nach durchschnittlich jeweils zehn Prozent Umsatzzuwachs in den letzten Jahren ist das Geschäftsumfeld für das deutsche Pfandkreditgewerbe durch die starken Goldpreis-Schwankungen schwieriger geworden. / Die Zahl der Pfandkreditkunden steigt in Westdeutschland kontinuierlich. In Ostdeutschland ist der schnelle Kredit „Geld gegen Pfand“ dagegen noch kaum bekannt.

Leipzig – Nach Jahren mit zweistelligen Zuwachsraten rechnen die deutschen Pfandkreditbetriebe 2013 mit Nullwachstum. Im ersten Halbjahr stiegen die Umsätze in den rund 200 privaten Pfandkreditunternehmen mit ihren Filialbetrieben in Deutschland um nur 0,3 Prozent. „Wir rechnen 2013 mit einer „schwarzen Null“ bei der Umsatzentwicklung“, sagte Joachim Struck, Vorsitzender des Zentralverbands des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZdP) am Rande der Jahrestagung des Verbands am 26. September in Leipzig. Der ZdP ist der Dachverband der privaten deutschen Pfandkreditbetriebe, dem 80 Prozent aller deutschen Leihhausbetriebe angehören.

2012 betrug das Umsatzplus der Branche noch 7,3 Prozent, 2011 sogar 11,4 Prozent. In diesem Jahr dämpft der gesunkene Goldpreis die Geschäftsentwicklung. „Heute werden vor allem Gold, Schmuck und Uhren als Sicherheiten im Leihhaus hinterlegt. Sinkt der Goldwert, sinken zwangsläufig auch die gewährten Kreditsummen“, sagt Struck.

Trotzdem ist der Pfandkredit bei den Deutschen beliebt wie nie zuvor. Auch 2013 werden nach Schätzungen des Verbands wieder mehr als eine Million Bundesbürger in den rund 200 privaten Leihhausbetrieben etwa 500 Millionen Euro Kredit aufnehmen. Für das laufende Jahr rechnet die Branche mit dem Abschluss von rund 2,1 Millionen Kreditverträgen.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Schnelles Geld ohne Rückfragen

Vor allem die besonderen Vorteile des Pfandkredits sorgen bei den Pfandleihern seit Jahrzehnten für stabile Nachfrage und ein treues Stammpublikum: Pfandkredite gibt es konkurrenzlos schnell. Das Prinzip Geld gegen Pfand macht Einkommensnachweise oder Bonitätsprüfungen überflüssig. Der Kunde macht keine Schulden. Er sichert den Kredit mit vorhandenem Besitz ab. Zudem sind Pfandkredite mit einem Prozent Verzinsung pro Monat vor allem bei kurzen Laufzeiten oft nicht teurer als ein konventioneller Dispo-Kredit. Mehrkosten entstehen lediglich durch die aufwendige Lagerung und Versicherung der hinterlegten Werte.

Grundlegend gewandelt hat sich in vielen Betrieben in den letzten Jahren das Publikum. Die wichtigsten Kunden der Leihhäuser sind heute der Mittelstand, Selbständige, Kleinunternehmer und auch ausländische Mitbürger, die bei Banken nur schwer Kredit bekommen.

Ostdeutschland: Schwieriges Umfeld für den Pfandkredit

In Ostdeutschland können die Verbraucher die Vorteile des Pfandkredits bisher kaum nutzen. In den westlichen Bundesländern dagegen sind Pfandkreditbetriebe heute oft in zentralen Großstadtlagen zu finden, mit großzügigen Geschäftsräumen im Stil von Juweliergeschäften oder Bankfilialen.

In den neuen Bundesländern hat das Pfandgewerbe auch nach der Wende kaum Fuß fassen können. Eine ganze Reihe der in den letzten Jahren in Ostdeutschland eröffneten Leihhäuser haben mittlerweile ihre Pforten wieder geschlossen. Immerhin rund ein Dutzend kleinere Pfandkreditbetriebe gibt es, unter anderem in Leipzig, Chemnitz, Plauen, Potsdam, Görlitz, Dresden und Zeitz. In der Regel werden diese Unternehmen oft als Ein-Personen-Betrieb geführt. Gründe für diese Situation sind nach Ansicht des Verbands zum einen wohl die hohen Kapitalanforderungen bei Gründung eines Leihhauses, andererseits aber auch die noch geringe Nachfrage nach Pfandkrediten.

„Wir bedauern das sehr. Grundlage des Pfandgeschäfts aber sind nun einmal hinterlegbare Sicherheiten. Die Menschen in den neuen Bundesländern haben ihr Geld in den letzten Jahrzehnten vor allem in den Aufbau ihrer Existenz investiert, nicht aber in Schmuck, Edelsteine oder andere Sachwerte, die sie als Pfand ins Leihhaus bringen könnten“, sagt Joachim Struck.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

In der Branche insgesamt reicht das Spektrum der von den Pfandkreditbetrieben ausgegebenen Darlehen von wenigen Euro bis zu fünfstelligen Beträgen. Bundeseinheitlich geregelt sind die Geschäfte der Pfandleiher auf der Basis der vor 52 Jahren erlassenen Pfandkreditverordnung. Auch die Zinsen für die Pfandkredite sind in dieser ältesten Verbraucherschutzverordnung seit 1961 unverändert mit einem Prozent pro Monat festgeschrieben. Ein weiteres wichtiges Plus des Pfandkredits: Wenn der Kunde das Darlehen nicht zurückzahlen kann, wird der Kredit notfalls durch Versteigerung der hinterlegten Pfänder abgedeckt. Das geschieht aber nur in weniger als zehn Prozent der Fälle. „Die Zahlungsmoral unserer Stammkunden ist enorm hoch“, sagt Struck. „Wichtiger als die Höhe der Zinsen ist unseren Kunden die unbürokratische Sofortauszahlung des Kredites ohne lange Bearbeitungszeit, ohne Schufa-Auskunft oder Gehaltsnachweis“, so Verbandsgeschäftsführer Wolfgang Schedl.

Trend zur Spezialisierung auch im Pfandkredit-Gewerbe

In Deutschland hat das Pfandkreditgewerbe eine lange Tradition. Die ersten Leihhäuser entstanden im 17. und 18. Jahrhundert, zum Beispiel in Hamburg 1650, in Berlin 1692, in Frankfurt a. M. 1739 und in München 1754. Für die Zukunft rechnet der Zentralverband mit einem weiteren Anstieg der Gold-, Schmuck- und Uhren-Beleihung. Trotz dieses Trends setzen viele Pfandkreditunternehmer aber auch weiterhin auf das traditionelle Kerngeschäft: die Kreditvergabe gegen Hinterlegung von Gegenständen des täglichen Bedarfs, vom Handy bis zum geerbten Porzellan, von Digitalkameras bis zu werthaltigen Heimwerkergeräten.

Immer stärker ist aber auch eine Spezialisierung vieler Betriebe erkennbar: Das älteste Kreditgewerbe der Welt ist zumindest in Deutschland derzeit dabei, sich mit innovativen Geschäftsmodellen neue Geschäftsfelder zu erschließen. Ein wachsender Markt ist beispielsweise die Beleihung von Fahrzeugen aller Art.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Das Pfandkreditgewerbe – eine Branche mit Zukunft

Düsseldorf/Stuttgart - Im 21. Jahrhundert haben die deutschen Pfandkreditunternehmen das „Hinterhof-Image“ abgelegt. Die überwiegende Mehrzahl der Pfandkreditbetriebe sind heute modern gemanagte, mit gut ausgebildetem Personal und allen elektronischen Hilfsmitteln ausgestattete Unternehmen.

Leihhäuser der neuen Generation erinnern in Design und Ambiente an Juweliergeschäfte oder Bankfilialen. Das Verbandszeichen, ein symbolisches „P“ mit dem Eindruck „Pfandkredit“, an Schaufenstern und Türen angebracht, gibt Neukunden zusätzliche Sicherheit: Der Pfandkredit hat Zukunft. Die Kunden der Leihhäuser kommen heute aus fast allen Bevölkerungsschichten. Diese Kreditnehmer nützen den Pfandkredit in der Regel, um kurzfristig finanzielle Engpässe zu überbrücken.

Viele Fakten sprechen für ein weiter anhaltendes Wachstum des deutschen Pfandkreditgewerbes in den nächsten Jahren:

- Die Auszahlung der Kredite erfolgt innerhalb von Minuten.
- Der Kreditnehmer legt beim Abschluss des Pfandkreditvertrags lediglich ein Personaldokument (Personalausweis, Reisepass) vor. Mit dieser Sicherheitsmaßnahme schützen sich Deutschlands Pfandleihhäuser wirksam vor Missbrauch. Diese Personendaten der Kreditkunden sind ausschließlich für den firmeninternen Gebrauch bestimmt. Kein Unbefugter bekommt Einblick in die Unterlagen der Pfandkreditbetriebe.
- Der Pfandkreditkunde macht – anders als beim üblichen Kredit – keine Schulden, da dem Pfandleiher für das Darlehen, die Zinsen und Gebühren ausschließlich das Pfand haftet – und nicht der Kunde

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



persönlich. Er hinterlegt Teile seines Eigentums als Sicherheit und erhält im Gegenzug schnell und unbürokratisch Bargeld.

- Das Pfandkreditgewerbe bietet heute zu günstigen Konditionen Kleindarlehen an – Darlehen ab 10 Euro oder auch bis zu mehreren 10.000 Euro. Der Kunde hat insgesamt vier Monate Zeit sein Pfand wieder auszulösen. Hierzu ist er während dieses Zeitraums jederzeit berechtigt.
- Der Pfandgegenstand bleibt während der gesamten Kreditlaufzeit Eigentum des Verpfänders.
- Die hinterlegten Wertgegenstände werden fachmännisch gelagert und sind gegen Beschädigung durch Brand und Leitungswasser sowie gegen Verlust durch Einbruchdiebstahl und Raub mit dem zweifachen Darlehensbetrag versichert.
- Pfandkredite sind im Vergleich zu kurzfristigen Bankkrediten durchaus konkurrenzfähig.
- Solide Basis jedes Pfandkreditgeschäfts ist der Pfandgegenstand. Die banküblichen Bonitätsnachweise, wie Verdienstbescheinigungen etc., sind überflüssig. Der hinterlegte Pfandgegenstand genügt als Sicherheit. Für den Kreditnehmer bedeutet das: Anders als im Bankgewerbe und im Kreditwesen üblich, verzichten Leihhäuser auf Rückfragen bei Kreditauskunfteien (Schufa, o.ä.) und geben auch keine Auskünfte über ihre Kreditkunden an solche Informationsdienste weiter.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Das gibt es nur beim Pfandkredit:

Das Einmaleins des Pfandkredits

Düsseldorf/Stuttgart - Der Pfandkredit ist ein Geschäft mit seit 1961 bundeseinheitlich festgelegten gesetzlichen Regeln und von vornherein absehbaren Kosten. Die Gebührensätze sind seit Jahrzehnten unverändert.

Berechnungsgrundlage für die Höhe eines Pfandkredits ist der jeweilige Marktwert des zur Beleihung vorgelegten Pfandgegenstandes. Nach der Taxierung des Wertgegenstandes und Vorlage eines Personaldokuments (Personalausweis, Reisepass) erhält der Kreditkunde den Darlehensbetrag und einen Pfandvertrag ausgehändigt.

Das Wesen des Pfandkreditgeschäfts an sich führt ein immer wiederkehrendes Vorurteil ad absurdum: Pfandkreditunternehmen haben kein Interesse daran, Wertgegenstände möglichst gering zu taxieren. Ihr Verdienst hängt von der Höhe der gewährten Darlehen ab. Das Personal in den Mitgliedsfirmen ist deshalb speziell darauf geschult, den Marktwert der zur Beleihung angebotenen Gegenstände exakt zu schätzen. Der endgültige Beleihungsbetrag liegt dann in der Regel bei bis zu 80 Prozent des Wiederverkaufswertes.

Etwa 90 Prozent der Pfandgegenstände sind Schmuckstücke, Uhren, Edelsteine, Münzen und Tafelsilber, der Rest besteht überwiegend aus technischen Geräten. Einzelne Mitgliedsunternehmen haben sich überdies auf die Beleihung von Briefmarken, Antiquitäten oder Kunstgegenständen spezialisiert.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Kunden sollten stets darauf achten, dass sich die Vergütungssätze im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften bewegen, und gegebenenfalls Vergleichsangebote bei anderen Pfandleihern einholen.

In ihrem Grundcharakter sind Pfandkredite typische Kurzkredite. Ihre Laufzeit beträgt drei Monate. Ein Kreditnehmer kann die Darlehenslaufzeit aber durch Zahlung der entsprechenden Zinsen und Gebühren grundsätzlich jederzeit verlängern.

Ein Prozent Zins pro Monat

Bei der Wiederabholung seines Wertgegenstandes zahlt der Verpfänder pro Monat Kreditlaufzeit 1 Prozent Zins sowie eine Unkostenvergütung in gesetzlich festgelegter Höhe. Diese Gebühren sind in der „Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher“ vom 1. Februar 1961 festgeschrieben.

Die Kostenvergütung deckt sämtliche Aufwendungen des Pfandkreditbetriebes, die Schätz- und die hohen Lagerkosten sowie die obligatorische Versicherung des Wertgegenstandes. Alle Pfandgegenstände sind entsprechend den gesetzlichen Vorschriften mit dem doppelten Darlehensbetrag gegen Beschädigung durch Brand und Leitungswasser sowie gegen Verlust durch Einbruchdiebstahl und Raub versichert.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Interessante Einkaufsquelle: Versteigerungen

Düsseldorf/Stuttgart - Erst, wenn der Pfandkredit nicht verlängert wurde und alle festgelegten Fristen verstrichen sind, muss der hinterlegte Pfandgegenstand von einem öffentlich bestellten und vereidigten Auktionator oder Gerichtsvollzieher versteigert werden. Aus dem Versteigerungserlös darf das Leihhaus nur das Darlehen, die aufgelaufenen Zinsen, Gebühren und anteilige Versteigerungskosten abziehen.

Der Restbetrag steht dem früheren Eigentümer des Pfandgegenstandes zu. Dieser hat zwei Jahre Zeit, seinen Anspruch auf dieses Geld mit der Vorlage des Pfandscheins anzumelden. Tut er dies nicht, fällt der Erlös in vollem Umfang dem Staat zu.

Die Versteigerung der Pfandgegenstände bleibt jedoch die Ausnahme. Im Branchendurchschnitt werden rund 93 Prozent der gewährten Darlehen vom Verpfänder wieder regulär zurückgezahlt. Trotzdem sind die Versteigerungen eine interessante Einkaufsquelle: Bei diesen Auktionen finden Schmuck wie Ringe, Uhren, Armbänder sowie Edelsteine oder Tafelsilber, aber auch Elektrogeräte und Konsumartikel zu attraktiven Preisen schnell neue Besitzer.

Ein Indiz für das günstige Preisniveau ist die wachsende Zahl von Wiederverkäufern bei den Versteigerungsterminen, die regelmäßig in der Tagespresse veröffentlicht werden.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Das Deutsche Pfandkreditwesen in Stichworten, Zahlen und Fakten

Der im Jahr 1950 gegründete ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. setzt sich aus vier Landesverbänden zusammen:

- Pfandkreditbetriebe Mitteldeutschland e.V.
- Pfandkreditverband Nord e.V.
- Pfandkreditverband West e.V. und
- der Vereinigung Süddeutscher Privater Pfandleihanstalten e.V.

Die rund 200 im ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. organisierten Mitgliedsfirmen inklusive ihrer Filialbetriebe sehen sich heute als wichtige Säule der deutschen Kreditwirtschaft und als Ergänzung zu den Serviceleistungen der Banken.

Typische Pfandkreditkunden gibt es nicht.

Die wachsende Kreditbereitschaft der Verbraucher, hohe Bankzinsen und die fehlende Bereitschaft der Banken im Privatkundengeschäft weitere dinglich ungesicherte Kredite zu gewähren, bringen den Leihhäusern zusätzliche Kunden.

In überraschend hohem Maß nutzen auch immer mehr Besserverdiener, Handwerker und Freiberufler, aber auch Arbeiter, Angestellte und Gewerbetreibende den unkomplizierten Darlehensweg „Geld gegen Pfand“. Deren Sachwerte werden von Banken und Sparkassen mangels

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Fachkenntnissen nicht als Sicherheit akzeptiert. Unter den Pfandleihkunden kaum präsent sind die äußersten wirtschaftlichen Randgruppen: Höchstverdiener und Minderbemittelte. In wachsendem Maß frequentieren auch ausländische Mitbürger die Leihhäuser.

Hoher Stammkunden-Anteil

Der Pfandkredit ist ein sicherer Weg zur problemlosen Geldbeschaffung für Jedermann, also auch für gut situierte Bürger, denen auch eine Bank jederzeit Kredit einräumen würde. Ein Teil des Leihhauspublikums sind langjährige Stammkunden, die regelmäßig die Leistungen „ihres“ Pfandleihhauses als unkomplizierten Weg der Zwischenfinanzierung nutzen.

Oft liegen zwischen den Besuchen einzelner Kreditnehmer aber auch Jahre. Deutschlands Pfandkreditunternehmer sehen sich heute primär als Dienstleistungsunternehmen. Entsprechend wird in wachsendem Umfang der Kundenservice ausgebaut. Auch gezielte Informationsarbeit und vielseitige Werbemaßnahmen der einzelnen Mitgliedsunternehmen tragen dazu bei, auch den Konsumenten die Angst vor der Pfandkreditbranche zu nehmen. Die Zufriedenheit ihrer Kunden ist für Deutschlands Pfandkreditunternehmen mit das wichtigste Kapital. Nicht zuletzt deshalb werden Neukunden noch immer überwiegend über die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener „Stammgäste“ gewonnen.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Die Geschichte des Pfandkredits

Düsseldorf/Stuttgart - **Die Kreditgewährung gegen Faustpfand gilt als die älteste Form des Kreditgeschäfts. Bereits im 8. Jahrhundert v. Chr. sollen in Babylon Pfandkreditgeschäfte abgewickelt worden sein. Ein gewerbliches Pfandkreditwesen existierte in Griechenland und im Rom der Antike. Im Mittelalter war das Pfandleihgeschäft auch in Deutschland eine sehr wichtige Form des Kredits. Die Blüte gewerblicher wie öffentlicher Pfandkreditunternehmen endete allerdings mit dem Dreißigjährigen Krieg.**

Erst danach setzt die Entwicklung ein, auf die das heutige Pfandkreditwesen zurückzuführen ist. Mit der Eröffnung eigener Leihhäuser wollten die Franziskanermönche dem im Mittelalter weit verbreiteten Wucher entgegenwirken. Als Ursprung des Pfandkreditwesens der „Neuzeit“ gelten die Montes Pietatis, die Mitte des 15. Jahrhunderts vom Franziskanerorden gegründet worden waren.

In Deutschland entstanden öffentliche Leihhäuser überwiegend im 17. und 18. Jahrhundert (z.B. Hamburg 1650, Berlin 1692, Frankfurt a. M. 1739, München 1754). Neben den öffentlichen Pfandkreditbetrieben entwickelte sich ein privates Pfandkreditgewerbe, das bis zur Zeit des ersten Weltkriegs wichtiger Teil der öffentlichen Fürsorge war.

Die sprunghaft steigende Zahl privater Pfandkreditanstalten im 18. Jahrhundert führte zur gesetzlichen Regelung des Pfandkreditgewerbes. Dazu wurde 1787 das Pfand- und Leihreglement für sämtliche preußische Staaten erlassen. Das

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Reglement diente anderen Ländern als Muster. Auch die heutige Pfandleihverordnung basiert darauf. Die bis dahin existierende Vielzahl landesrechtlicher Vorschriften und gesetzlicher Regelungen des Pfandkreditgewerbes wurde mit dem Erlass der „Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1. Februar 1961“ bundeseinheitlich geregelt.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Das Pfandkreditgewerbe:

Krisensichere Arbeitsplätze und eine interessante Ausbildung

Düsseldorf/Stuttgart - Deutschlands Leihhäuser erfreuen sich wachsender Frequentierung. Entsprechend gestiegen ist in den vergangenen Jahren auch der Personalbedarf der Pfandkreditbetriebe. Leihhäuser bieten heute viele hundert krisensichere, von Konjunkturschwankungen unabhängige Arbeitsplätze.

Im Pfandkreditgewerbe arbeiten Angehörige der verschiedensten Berufe, die eines gemeinsam haben: Freude am Umgang mit Kunden und die Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung.

Erfolgreiche Pfandleiher sind Fachleute auf vielen Gebieten. Die meisten von ihnen sind qualifizierte Juwelen- und Schmuckexperten. Andere haben sich auf die Beleihung hochwertiger Antiquitäten oder Kunstgegenstände spezialisiert.

Im Zentrum der deutschen Edelstein-Industrie, in Idar-Oberstein, führt der ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. für seine Mitglieder und deren Mitarbeiter regelmäßig Lehrgänge zur Ausbildung von Edelsteinexperten durch. Eine Reihe von Pfandkreditbetrieben bildet Schulabgänger zu Kaufleuten aus.

Die ständige Weiterbildung seiner Mitglieder und deren Mitarbeiter ist ein Schwerpunkt in der Arbeit des Zentralverbands.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Versteigerungen:

Für Leihhäuser ein schlechtes Geschäft - ein Paradies für Schnäppchenjäger

Düsseldorf/Stuttgart - Die Versteigerung nicht eingelöster Pfandgegenstände ist durch die deutsche Pfandleihverordnung i.d.R. spätestens 10 Monate nach Vertragsabschluss zwingend vorgeschrieben. Die von den Pfandkreditbetrieben regelmäßig veranstalteten Versteigerungen sind für den Bieter eine oft außerordentlich günstige Einkaufsquelle.

Bei diesen Auktionen finden Schmuck wie Ringe, Uhren, Armbänder sowie Edelsteine oder Tafelsilber, aber auch Elektrogeräte und Konsumartikel zu attraktiven Preisen schnell neue Besitzer. Für die Pfandkreditunternehmen aber bedeutet dieser letzte Weg zur Wiederbeschaffung des verliehenen Geldes im Schnitt ein Verlustgeschäft.

Das vom Pfandleiher bei Abschluss des Kreditvertrags einkalkulierte „Sicherheitspolster“ zwischen dem aktuellen Marktwert des beliehenen Wertgegenstandes und dem ausgezahlten Darlehen reicht oft nicht aus, Mindererlöse bei Versteigerungen plus aufgelaufene Gebühren und Zinsen aufzufangen. In diesem Fall hat der Pfandleiher den Verlust selbst zu tragen. Übersteigt andererseits der Versteigerungserlös eines Pfandgegenstands die ausgeliehene Darlehenssumme sowie aufgelaufene Zinsen und Gebühren, fließt der Restüberschuss dem Verpfänder zu. Er hat zwei Jahre Zeit, sich den Überschuss abzuholen. Danach fließt der Überschuss in die Staatskasse. Rund acht Prozent der gewährten Darlehensbeträge müssen Pfandkreditunternehmen über Versteigerungen wiederbeschaffen.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Beleihungswert:

Bei Banken, wie für Pfandkreditunternehmen gilt: Je höher das Darlehen, desto höher die Einnahmen

Düsseldorf/Stuttgart - **Pfandkreditunternehmen leben von Zinsen und Gebühren, die der Kreditkunde zu zahlen hat. Ihre Höhe errechnet sich ausschließlich aus dem gewährten Darlehen. Alleine aus diesem Grund ist jedes Leihhaus interessiert daran, dem Kunden einen möglichst hohen Kredit zu gewähren.**

Vor allem in Großstädten spielt außerdem die Konkurrenzsituation eine nicht unwesentliche Rolle. Der Verpfänder wählt das Unternehmen, das ihm den höchsten Kredit für den hinterlegten Wert gewährt.

Dieser Tendenz zur hohen Beleihung steht bei jedem Pfandkreditbetrieb – wie auch bei jeder Bank – der Wunsch nach Risikobegrenzung gegenüber. Nur wenn ein Wertgegenstand mit einem realistischen Marktwert – minus Sicherheitsmarge – beliehen ist, hat das Leihhaus bei eventueller Nichteinlösung des Pfandgegenstandes über die Versteigerung die Chance, sein investiertes Kapital und seine Kosten wieder erstattet zu bekommen.

Die Deutsche Pfandleihverordnung schreibt klar vor, dass Versteigerungsüberschüsse an den Verpfänder – und falls dieser ihn nicht abholt – an den Staat abgeführt werden müssen. Nutznießer einer künstlich niedrig gehaltenen Wertbemessung wäre also im Endeffekt einzig und alleine der Fiskus.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



„Geschäfte mit der Armut“:

Für Pfandkreditunternehmen kein Umsatzfaktor

Düsseldorf/Stuttgart - Wer keine Werte hat, kann nichts verpfänden. Der Alltag in Deutschlands Leihhäusern beweist, dass der Pfandkredit für zwei gesellschaftliche Randgruppen so gut wie nicht in Frage kommt: die Reichen und die Bedürftigen. Den sozial Schwächsten bleibt der Pfandkredit, der auf der Grundlage „Geld gegen Pfandgegenstand“ abgewickelt wird, allein schon mangels vorhandener Wertgegenstände verschlossen.

Das Prinzip des Pfandkreditgeschäfts verhindert aber auch, dass ein Kreditnehmer sich durch wachsende Zins- und Tilgungsverpflichtungen überschuldet und so an den Rand des Existenzminimums getrieben wird.

Der Pfandkreditkunde haftet ausschließlich mit seinem hinterlegten Pfand für den aufgenommenen Kredit. Weitergehende Forderungen an den Kunden sind ausgeschlossen.

Das Gros der Pfandkreditkunden gehört heute zur breiten Mittelschicht. Vielen von ihnen räumt auch jede Bank Kredit ein. Diesen Kunden bietet der Pfandkredit die Möglichkeit zur schnellen Geldbeschaffung, ohne Schulden machen zu müssen. Im Leihhaus werden nicht benötigte Wertgegenstände für einen begrenzten Zeitraum schnell und unbürokratisch zu barem Geld.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

„Teure“ Pfandkredite?

Bei kurzer Laufzeit durchaus wirtschaftlich

Düsseldorf/Stuttgart - Der Pfandkredit ist ein typischer Kurzzeitkredit: Beispiellos schnell und unbürokratisch erhältlich, ideal für kurze Laufzeiten, für Tage, Wochen oder Monate. Seit Jahrzehnten stabile, von üblichen Kapitalmarkt-Schwankungen unabhängige Zins- und Gebührensätze machen den Pfandkredit zu einer kostengünstigen, kalkulierbaren Finanzierungsalternative.

Außerdem: Pfandkredite werden immer zu 100 Prozent ausgezahlt. Eine vorzeitige Rückzahlung ist jederzeit ohne „Strafgebühren“ oder „Strafzinsen“ möglich. Über die Pauschalgebühr hinaus werden weder Schätz- noch Bearbeitungskosten berechnet. Der Kostenfaktor Lagerung macht deutlich, dass die banküblichen Geldgeschäfte per Papier mit dem auf Sachwerten gestützten Kredit aus dem Leihhaus nur schwer vergleichbar sind: So kostet z.B. ein Schließfach im Stuttgarter oder Kölner Hauptbahnhof pro Monat zwischen 48 und 96 Euro.

Hinterlegt man demgegenüber eine wertvolle Kameraausrüstung für vier Wochen sicher im Leihhaus, kostet das mit allen Zinsen, Gebühren und Versicherung 16 Euro, einen 400-Euro-Kredit (bei entsprechendem Gegenwert der Fotogeräte) zum „Nulltarif“ inklusive. Trotzdem sind Pfandkreditbetriebe bei kurzen Laufzeiten gegenüber Bankdarlehen durchaus konkurrenzfähig.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Gegenüber den Bankdarlehen hat der Pfandkredit noch eine Reihe weiterer Vorteile:

- Leihhäuser sind auf Kurz- und Kleinkredite spezialisiert, sie bilden das Kerngeschäft des Pfandkreditgewerbes. Die meisten Banken haben an der Gewährung von Kleinst- und Kurzzzeitdarlehen wegen des hohen Kostenaufwands immer weniger Interesse.
- Der Pfandkredit ergänzt übliche Bank- und Sparkassenkredite, da solche Kredite hinsichtlich der Kredithöhe, der Laufzeit und der Sicherheiten von diesen nicht gewährt werden.
- Der Pfandkredit wird nach Schätzung und Bewertung des hinterlegten Wertgegenstands innerhalb von Minuten ohne weitere Bonitätsprüfung ausbezahlt.
- Im Leihhaus werden keine einmaligen Bearbeitungs- oder Abschlussgebühren erhoben.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Zusätzliche Sicherheit: Die Schlichtungsstelle des ZdP

Düsseldorf/Stuttgart - Für Reklamationen steht jedem Pfandkreditkunden der Weg zum ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. offen. Der Verband ist kostenloser Vermittler bei Meinungsverschiedenheiten zwischen dem Kreditnehmer und dem betreffenden Mitgliedsunternehmen. Fast alle vom Verband durchgeführten Schlichtungsverfahren konnten bisher erfolgreich abgewickelt werden.

Der ZdP wird auch in Zukunft mit allen ihm zur Verfügung stehenden rechtlichen Mitteln gegen vereinzelte „schwarze Schafe“ in der Branche vorgehen – gleichgültig, ob es sich dabei um ein Verbandsmitglied oder ein Unternehmen handelt, das nicht dem Verband angeschlossen ist. In gravierenden Fällen werden die zuständigen Gewerbebehörden eingeschaltet. Diese Art der Selbstkontrolle hat sich als überaus wirkungsvoll erwiesen. Die ZdP-Regionalverbände lehnen Aufnahmeanträge neu gegründeter Pfandkreditunternehmen grundsätzlich ab, wenn unseriöses Geschäftsgebaren offenkundig ist.

Die deutschen Pfandkreditunternehmen unterliegen seit Jahrhunderten einer strengen staatlichen Kontrolle. Seit 1961 regelt eine bundeseinheitliche Verordnung die Einzelheiten und auch die Gebührensätze des Geschäftsbetriebs.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Öffentlichkeit:

Pfandkreditunternehmen haben nichts zu verbergen, aber sie müssen die Rechte ihrer Kunden schützen

Düsseldorf/Stuttgart - Leihhäuser haben nichts zu verbergen. Ebenso wie Banken aber sind sie ihren Kreditkunden gegenüber zu Diskretion verpflichtet. Der Datenschutz und auch das Recht am eigenen Bild, in den letzten Jahren immer höher bewertet, hat im Kreditgewerbe besondere Bedeutung.

Kein Bankkunde lässt sich gern bei der Einzahlung oder Abhebung größerer Geldbeträge beobachten. Nur die wenigsten von uns wären wohl überdies bereit, Fremde (auch wenn es Journalisten sind) über die Gründe für diese oder jene Finanztransaktion Auskunft zu geben. Auch Verpfänder sind Kreditkunden, die das gleiche Recht auf Persönlichkeits-schutz haben. Das macht die journalistische Arbeit im Leihhaus nicht immer einfach.

Hinzu kommen Sicherheitsprobleme: In den Lagerräumen und Tresoren der Pfandkreditbetriebe werden hohe Werte aufbewahrt. Fotos oder Filmaufnahmen in diesen Bereichen können Sicherheitseinrichtungen offen legen und damit unwirksam machen. Im Einzelfall wird sich aber sicher immer ein Weg für einen Kompromiss zwischen dem Recht auf Datenschutz für den Kreditkunden, dem Sicherheitsbedürfnis des Pfandkreditunternehmens und dem Informationswunsch des Journalisten finden.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Mit Öffentlichkeitsscheue hat das nichts zu tun. Im Gegenteil: Grundsätzlich suchen der ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. wie auch seine Landesverbände die Öffentlichkeit und den Kontakt zu den Medien. Die Vorsitzenden und auch die Geschäftsstelle in Stuttgart sind – so weit es geht – zu umfassenden Auskünften gegenüber Journalisten bereit. Gern vermitteln die Verbandsführung und auch die Geschäftsführung direkte Kontakte zu einzelnen Leihhäusern für Recherchen vor Ort.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Diebesgut im Leihhaus:

Leihhäuser: Ein „heißes Pflaster“ für Ganoven

Düsseldorf/Stuttgart - Aus nahe liegenden Gründen sind auch Pfandkreditbetriebe von sich aus stark daran interessiert, „krumme“ Kunden aus ihren Geschäften fern zu halten. Denn der Betrogene bei der Annahme von Diebesgut ist im Endeffekt das Leihhaus: Es hat dem Täter Geld ausgehändigt, muss aber einen gestohlenen Pfandgegenstand entschädigungslos zurückgeben.

Die Zahl solcher Schadensfälle aufgrund krimineller Machenschaften ist bei den Mitgliedern des Zentralverbands seit Jahren verschwindend gering.

Ganoven und Diebe suchen die Anonymität. In den Pfandkreditbetrieben finden sie die nicht. Der Abschluss eines Pfandkreditvertrags setzt die Vorlage eines amtlichen Personaldokuments (Reisepass oder Personalausweis) voraus. Zudem sind fast alle Pfandhäuser videoüberwacht.

Für Gesetzesbrecher erhöht eine Verpfändung das Risiko, gefasst zu werden, ganz erheblich. Die Herkunft eines beliehenen Pfandgegenstands kann noch Wochen und Monate oder gar Jahre nach Abschluss des Pfandvertrags problemlos zurückverfolgt werden. Die Mitglieder im ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES wahren zwar strikt die Persönlichkeitsrechte jedes einzelnen Kreditkunden, bei begründeten Verdachtsmomenten aber sind sie selbstverständlich zur Zusammenarbeit mit der Polizei bereit.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Pfandkreditgewerbe – kein Geschäft zum Reichwerden

Düsseldorf/Stuttgart - Die Zahlen wecken Begehrlichkeiten: Seitdem das deutsche Pfandkreditgewerbe wieder mit hohem Umsatzzuwachs glänzt, wächst die Zahl der Interessenten, die von der Gründung eines eigenen Leihhauses träumen. „Die Zahl der Anfragen hat sich in den vergangenen Jahren verdreifacht“, sagt Wolfgang Schedl, Geschäftsführer des ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. „Aber alle Interessenten überschätzen die Hürden, an denen letztendlich auch 99 Prozent scheitern.“

„Ein Pfandkreditunternehmen zu betreiben ist kein einfaches Geschäft, eines zu eröffnen noch viel schwieriger“, sagt Joachim Struck, der Vorsitzende des ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. (ZdP). Nach den Erfahrungen des Zentralverbandes lässt sich ein Leihhaus mit weniger als 300.000 Euro Kapital, in Großstädten sogar unter 500.000 Euro Kapitaleinsatz, nicht rentabel führen. Auch als Nebengewerbe, etwa neben dem Betrieb eines Juwelier- oder Uhrenfachgeschäfts, beträgt der Kapitalbedarf mindestens 150.000 Euro.

Laut ZdP, in dem nahezu alle der rund 140 privaten Pfandkreditunternehmen mit ihren rund 200 Betriebsstätten zusammengeschlossen sind, arbeiten Betriebe nur in Großstädten und Ballungsräumen ab etwa 250.000 Einwohnern erfolgreich und rentabel, im Nebengewerbe nur in Städten ab etwa 100.000 Einwohnern.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.



26. 09. 2013

Grundsätzlich sind die Eröffnung und der Betrieb eines Pfandleihunternehmens in der „Verordnung über den Geschäftsbetrieb der gewerblichen Pfandleiher vom 1. Februar 1961“ festgelegt. Voraussetzung sind ordnungsgemäße und vor allem sichere Geschäftsräume sowie der Abschluss einer umfassenden Versicherung für die eingelagerten Pfänder gegen Feuer, Wasser, Einbruchdiebstahl und Beraubung. Ohne diesen Nachweis erteilen Behörden in der Regel keine Betriebskonzession.

Außerdem muss entweder der Betreiber selbst oder zumindest ein ständig anwesender Mitarbeiter über eine gemmologische Fachausbildung oder eine Ausbildung in der Schmuckbranche verfügen. Doch selbst wenn all diese Voraussetzungen erfüllt sind, braucht der Unternehmensgründer eine behördliche Erlaubnis nach §34 der Gewerbeordnung, der umfassende Prüfungen hinsichtlich der Eignung des Antragstellers vorausgehen.

Pfandleiher wird man nicht im Schnellkurs.

Auch hinsichtlich der Rentabilität von Leihhäusern machen sich Interessenten nach Erfahrungen des ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES e.V. meist völlig falsche Vorstellungen. Der Verwaltungsaufwand, insbesondere durch die fachgemäße Einlagerung der hinterlegten Pfänder, ist enorm. Die Vergütung demgegenüber mit 1 Prozent Zins pro Monat plus einer seit über 40 Jahren nahezu unveränderten Sachkostenpauschale ist eher bescheiden.

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN PFANDKREDITGEWERBES

1. Vorsitzender: Dipl.-Kfm. Joachim Struck

c/o F. Werdier KG

Friedrich-Ebert-Str. 56 Telefon: 0211/13 20 97

40210 Düsseldorf Fax: 0211/32 69 30

E-Mail: struck@pfandkredit.org

Geschäftsführer: Wolfgang Schedl

c/o Anwaltskanzlei Dr. Germann

Oberdorfstraße 26 Telefon: 0711/16 16 10

70567 Stuttgart Fax: 0711/16 16 161

E-Mail: schedl@pfandkredit.org

Stellvertretender Vorsitzender: Jochen Brauers

c/o Anton Brocker GmbH

Schuchardstraße 3 Telefon: 0202/55 76 24

42275 Wuppertal Fax: 0202/59 46 96

E-Mail: jbrauers@brocker.de

PRESSE-INFORMATION

des Zentralverbands des Deutschen Pfandkreditgewerbes e.V.

26. 09. 2013



Angeschlossene Landesverbände

Pfandkreditbetriebe Mitteldeutschland e.V.

Vorsitzender: Stefan Goebel
c/o Leihhaus Goebel
Müllerstraße 164 Telefon: 030/46 50 77 61
13353 Berlin Fax: 030/46 50 77 63
E-Mail: lv-mitte@pfandkredit.org

Pfandkreditverband West e.V.

Vorsitzender: Jochen Brauers
c/o Anton Brocker GmbH
Schuchardstraße 3 Telefon: 0202/55 76 24
42275 Wuppertal Fax: 0202/59 46 96
E-Mail: lv-west@pfandkredit.org

Vereinigung Süddeutscher Privater Pfandleihanstalten e.V.

Vorsitzende: Daniela Germann-Schedl
c/o Pfandleihanstalt L. Germann GmbH
Tübinger Straße 27 Telefon: 0711/60 85 40
70178 Stuttgart Fax: 0711/64 98 987
E-Mail: lv-sued@pfandkredit.org

Pfandkreditverband Nord e.V.

Vorsitzender: Thomas Struck
c/o F. Werdier KG
Osterstraße 84 Telefon: 040/49 12 032
20259 Hamburg Fax: 040/40 01 24
E-Mail: lv-nord@pfandkredit.org