



Der Umgang mit fremdem Geld - über Schufa, Banken und Darlehenspolitik

(Mynewsdesk) Wenn das Geld mal nicht reicht, muss neues Geld her. Angebote dafür gibt es reichlich. In Presse, Internet und Fernsehen wird emsig geworben: Bauen Sie Ihr Haus, wir sind Ihr Finanzierungspartner! oder Erfüllen Sie sich Ihre Wünsche, mit einem Privatkredit! Bei der Kreditvergabe wird jedoch mit zweierlei Maß gemessen. Zu wessen Vorteil, wird sich zeigen.

Sind Sie selbständig, Unternehmer, Gesellschafter eines Unternehmens oder Angestellter? Verdienen Sie Provision, Ausschüttungen oder haben Sie ein regelmäßiges Gehalt? Verdienen Sie viel oder wenig? Sind Sie jung oder schon älter? Haben Sie Familie, sind Sie in der Vergangenheit öfter umgezogen? Haben Sie vielleicht mehrere Girokonten in der letzten Zeit eröffnet? Haben Sie ein oder mehrere Handys? Wie viele Kreditkarten haben Sie? Haben Sie schon einmal in einem Versandhaus auf Raten eingekauft?

Das sind viele Fragen, deren Antworten direkt oder indirekt damit zu tun haben, ob Sie ein Darlehen bei einer Bank bekommen oder nicht. Viele dieser Fragen erscheinen in diesem Zusammenhang irrelevant, sind sie aber nicht, denn diese Informationen nehmen Einfluss darauf, wie Ihre Bonität ist. Und dabei geht es nicht einmal nur um die Bank, die das Darlehen vergeben soll. Viele dieser Informationen werden bei der SCHUFA (Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung) gesammelt und in einem nach außen zu weiten Teilen intransparenten Verfahren zu einem Score-Wert verwoben.

Ein SCHUFA-Score (Punktwert) stellt eine auf der Grundlage von statistisch-mathematischen Analyseverfahren berechnete Prognose über das künftige Verhalten von Personengruppen dar. Der Score spiegelt also keine Bewertung der Bonität einer konkreten Person wieder, sondern fasst die Personen in Gruppen zusammen. Der Kreditwürdigkeit dieser Gruppe ist es dann, die mit dem Score eingeschätzt wird.

Der SCHUFA-Score soll das durchschnittliche Risiko aller Personen mit einem vergleichbaren Datenprofil abbilden. Er wird ergänzt um einen Prozentsatz, der angibt, wie hoch die Wahrscheinlichkeit einer Störung bei Kunden mit diesem Datenprofil ist. 0% stellt dabei den schlechtesten Wert dar und 100% den besten Wert. Ist der Score also nicht so gut, wie er eigentlich sein müsste, und können Sie sich nicht erklären, woran das liegt, könnte die Ursache darin liegen, dass man Sie in eine Schublade mit anderen gesteckt hat, deren Bonität und Zahlungsmoral nun auf Sie übertragen wurde.

Ein SCHUFA-Score-Wert kann sich durch die Informationen, die bei der SCHUFA über Sie gespeichert wurden, verbessern oder verschlechtern. Dabei wird dieser Score-Wert nur durch Daten beeinflusst, die bei der SCHUFA gespeichert sind, und die man in der SCHUFA Auskunft ersehen kann. Negative Auswirkungen könnten sein:

Negativmerkmale in der Schufa

Hat der Betroffene eine eidesstattliche Versicherung abgelegt oder wurde ihm eine Haftandrohung ausgesprochen?

Hat ein Mobilfunkbetreiber das ?Nichtbezahlen einer Rechnung? gemeldet?

Wurden Girokonten überzogen, Ratenzahlungen nicht pünktlich geleistet, etc.?

Wohnsitzwechsel

Ein häufiger Wohnsitzwechsel wirkt wegen der ?fehlenden? Stetigkeit negativ, ein seltener Wechsel positiv.

Alter

Hier gilt der Grundsatz: je älter, desto besser. Das beste Alter liegt bei ca. 50 Jahren. Das "schlechteste" bei 18. Also verbessern Sie Ihren Score durchs Altern.

Kontoverbindungen

Ein häufiger Wechsel bzw. viele Kontoverbindungen wirken sich negativ auf den Score aus.

Kreditaufnahme

Jede Kreditaufnahme wirkt dämpfend auf den Score. Gerade häufige ?Kleinkredite? bei Versandhäusern etc. können den Score in den Keller treiben.

Wie und in welcher Art die Informationen tatsächlich auf den Score Einfluss nimmt, ist vertraulich. Es wird beim Wohnsitzwechsel oder bei mehreren Bankverbindungen einfach unterstellt, dass es dafür negativ gelagerte Gründe geben muss. Es muss also gar nicht zu Negativauskünften von Geschäftspartnern kommen, um sich den Score-Wert zu versauen.

Die Bank, bei der man ein Darlehen beantragt, interessiert sich ebenfalls nicht für Details. Sie fragt den Score-Wert ab. Und je nachdem, wird auch der Zinssatz höher oder niedriger ausfallen.

Paradoxe Vorgehensweise

Spannend ist auch die Bewertung der Banken im Hinblick auf berufliche Details. Ein abhängig Beschäftigter, also ein Arbeitnehmer im Angestelltenverhältnis, scheint für eine Bank das höchste Ansehen zu genießen, selbst wenn sein Einkommen nicht sehr hoch ist. Ein Selbständiger, der ein Einkommen erzielt, welches einem Vielfachen des Angestellten entspricht, muss schon sehr viel mehr Glück mitbringen, wenn er von der gleichen Bank ein Darlehen beantragt. Es ist sogar denkbar, dass ein Angestellter

problemlos Darlehen bekommt, dessen Chef aber abgelehnt wird, wenn er sein Einkommen aus Unternehmensausschüttungen erzielt. Nachvollziehbar ist das für den Außenstehenden nicht. Man kann nur spekulieren, was da vor sich geht.

Attraktivste Kunden

Für eine Bank ist der Kunde, der Vermögen besitzt, nur begrenzt attraktiv. Er hat durch sein Vermögen größeren finanziellen Spielraum und ist nicht auf

die Bank angewiesen. Natürlich ist die Bank daran interessiert, solche Vermögen zu verwalten. Wirklich attraktiv sind für eine Bank aber die Kunden, die kein Vermögen haben. Diese sind es, die Geld in Form von Darlehen von der Bank brauchen. Wer sich etwas borgt, begibt sich in eine Abhängigkeit. Wer sich in Abhängigkeit befindet, ist leicht zu manipulieren. Darüber hinaus zeigt die Praxis: Wenn jemand Geld von Dritten benötigt, ist dieses selten eine einmalige Sache.

Viele Menschen geraten durch Kredite in einen Teufelskreis, der nur sehr schwer zu durchbrechen ist. Sie unterliegen dem Irrglauben, dass Kredite die Lösung für finanzielle Engpässe sind und unterschätzen die zusätzliche Belastung durch die Zinsen in den Darlehensraten. Die Zinsen sind es, auf die die Banken es abgesehen haben. Dazu kommen andere Kosten von Nebenprodukten, die gern bei Darlehensvergabe mit angeboten werden. Da wären als erstes Versicherungen zu nennen, die den Kredit für alle möglichen Situationen absichern sollen. Der Kreditnehmer könnte zum Beispiel in Situationen geraten, die es ihm nicht mehr ermöglichen, seine Raten (pünktlich) zu bezahlen. Die Lebenshaltungskosten könnten schneller oder höher steigen als sein Lohn mitsteigt. Er könnte zum Beispiel eine neue Arbeit bekommen, bei der er weniger verdient, müsste deswegen vielleicht umziehen, eventuell längere Arbeitswege in Kauf nehmen, die aufgrund der hohen Treibstoffkosten immer kostspieliger werden. Er könnte krank werden und seinen Job gänzlich verlieren, könnte in eine unschöne und meist teure Scheidung geraten oder sogar sterben. Auch ein Familienmitglied könnte einen Unfall erleiden oder krank werden und müsste vielleicht sogar gepflegt werden.

Das Leben ist keine lineare Sache. Man kann nicht jede Eventualität planen. Natürlich sollte man nicht immer vom schlechtesten Fall ausgehen. Man darf ruhig optimistisch sein. Jedoch kann man davon ausgehen, dass eine Bank zuallererst ein Interesse hat, ihre Interessen zu sichern. Wenn sie die Vergabe von Darlehen also davon abhängig macht, bestimmte Absicherungen vorzunehmen, dann kann man das schon ernst nehmen und darüber nachdenken, wie ernst die Gefahren sind, die es abzusichern gilt. Lehnt man die Absicherung ab und die Bank verweigert dann das Darlehen, könnte man darauf schließen, dass die Gefahren allgegenwärtig sind. Ist es der Bank egal, ob zusätzliche Sicherungen vorgenommen werden, scheinen die Gefahren nicht so ernst zu sein.

Nicht alles kann man absichern. Wer ein Darlehen braucht, weil er finanziell nicht mehr richtig klar kommt, ist schlecht beraten. Ein Darlehen mag kurzfristig Erlösung bringen. Jedoch erhöht sich der Kostenapparat durch die monatliche Darlehensrate. Man erreicht also genau das Gegenteil von dem, was man sich durch das Darlehen erhofft. Perspektivisch wird es also dazu führen, dass man über kurz oder lang wieder vor dem gleichen Problem stehen wird. Viele Menschen überschulden sich mehr und mehr, wenn sie nicht mehr Herr der Lage sind. Sie versuchen über eine Umschuldung, also Ablösung mehrerer laufender Kredite durch einen neuen Kredit mit einer geringeren Rate, dafür zu sorgen, wieder die sprichwörtliche „Luft zum Atmen“ zu bekommen. Manchmal funktioniert das auch. Der Pferdefuß ist, dass eine längere Laufzeit den Kredit immens verteuert. Es fallen viel mehr Zinsen an und die Gesamtsumme, die es zurückzahlen gilt, wird dadurch viel höher. Doch was nutzt es einem, eine geringere Laufzeit zu wählen, wenn man nicht die Kraft hat, die höheren Raten zu bezahlen? Wenn man keine Wahl hat, muss man leider tun, was

möglich ist.

Besonders verlockend sind Kreditrahmen bei Kreditkarten. Man bekommt einen Verfügungsrahmen, in dem man sich aufhalten darf. Man kann die Umsätze bei der Abrechnung komplett oder bequem in Raten bezahlen. Meist muss man mindestens 3% des Gesamtsaldos als Rate bezahlen, was verhältnismäßig wenig sein kann. Der Verfügungsrahmen wird vom Anbieter bestimmt und er kann größer werden, je länger man die Karte vorbildlich benutzt. Das Problem ist, dass man nie alles zurückzahlt, wenn man immer nur 3% des Gesamtsaldos tilgt. Dadurch fallen immer Zinsen an, die den Saldo wieder hoch treiben. Hier wäre eine Ratenzahlung die bessere Lösung. Man könnte zusätzlich zu den vereinbarten 3% Mindestzahlung in Eigenregie mittels eines Dauerauftrages einen zusätzlichen festen Betrag zurückführen. Eigeninitiative ist sowieso immer besser als eine Rückzahlungsvereinbarung, die man mit der Bank trifft. Letzteres kann Sie in den Augen der Bank zu einem Problemfall machen. Wenn Sie in Eigenregie tilgen, beweisen Sie, dass Sie selbst und ohne fremde Hilfe mit der Situation fertig werden können und bleiben für die Mahnabteilung ?unauffällig?.

Manche Banken oder Kreditkartenunternehmen behandeln Kunden, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten, anders als Kunden mit ?laufender? Pflichterfüllung. Zusätzliche Gebühren können entstehen, höhere Zinssätze usw., also Umstände, die den Sachverhalt noch verschlimmern. Höhere Kosten wirken sich in höheren Salden aus. Somit erreicht man genau das Gegenteil, also nicht den Schuldabbau

Luftgeschäfte

Die Vergabe von Darlehen hat oft wenig mit realen Geschäften zu tun. Bewilligte Darlehen werden nicht als Bargeld sondern als Buch- oder Giralgeld ausgezahlt. Es werden Daten umgebucht, die oft auf elektronischem Wege ihre Verwendung finden. Die Höhe der ausreichenden Darlehenssumme ist von einer gehaltenen Mindestreserve abhängig. Die Zentralbanken geben Geld für günstige Zinssätze an die Geschäftsbanken. Dieses Geld verbleibt als Reserve bei der Geschäftsbank. Diese so genannte Mindestreserve muss immer mindestens 2% der ausgegebenen Darlehen betragen. Die Bank kann also das 50-fache der Mindestreserve als Darlehen an ihre Kunden ausreichen. Dieses Geld ist fast ausschließlich Buchgeld und die Zinsen, die dafür gezahlt werden müssen, sind es ebenfalls. Je höher die Zinsen sind, umso höher ist der Gewinn der Bank. Kunden mit 1-A-Bonität sind somit zwar attraktiv und gern gesehen. Aber das große Geld macht die Bank mit den vielen überzogenen Dispo-Konten. Hier liegen die Zinssätze viel höher und die Rückzahlung ist keine Pflicht. Sie würden sich wundern, wie viele Konten im Rahmen des Dispositionskredites geführt werden. Überzogene Konten sind nur deshalb möglich, weil auch hier mit Giralgeld gearbeitet wird. Die Bank erschafft auch durch diesen Prozess neues Geld und verdient daran sehr viel Zinsen. Sie wird quasi mit Hilfe von Luftgeschäften reicher und reicher.

Hauptzielgruppe: Unselbständige

Wie bereits erwähnt, bekommt nicht jeder ein Darlehen. Der Angestellte mit einem vergleichsweise geringen Einkommen hat wenig oder gar keine Probleme, ein Darlehen zu bekommen, während sein Chef unter Umständen keins bekommt. Soweit waren wir vorhin ja schon. Könnte es noch andere Gründe geben, warum bestimmte Berufsgruppen bevorzugt werden? Ein Angestellter, also ein abhängig Beschäftigter, ist ein Mensch, der die Verantwortung für sein Einkommen nicht selbst übernimmt. Er legt es in die Hände eines Arbeitgebers und verkauft ihm seine Arbeitskraft. Dieser wiederum legt fest, wie er diese Arbeitskraft einsetzt. Der Angestellte muss also tun, was der Chef von ihm verlangt. Im Gegenzug bekommt er jeden Monat sein Gehalt überwiesen. Die Höhe des Gehalts ist in der Regel vorher bestimmt worden und hat immer die gleiche Höhe. Man kann also aus Sicht der Bank langfristig damit kalkulieren. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Auch das weiß die Bank. Deshalb weiß sie, dass sich in absehbarer Zeit an dieser Situation wenig ändern wird. Der Angestellte ist meist auf Sicherheit bedacht, in vielen Situationen eher passiv veranlagt und geht kaum Risiken ein. Das sind ideale Voraussetzungen für eine Bank. Abhängig Beschäftigte sind sozusagen ?pflegeleichter?. Sie sind es gewohnt, Anweisungen zu befolgen und sind daher leichter steuerbar. Die Bank hat mit ihnen ein leichtes Spiel.

Selbständige bzw. Unternehmer sind da ganz anders gestrickt. Sie sind aktiv, risikobereit und viel schwieriger einschätzbar. Das Einkommen kann schwanken. Dies kann die Bank überhaupt nicht leiden. Kunden, die selbst denken und eigene Entscheidungen treffen, sind viel schwerer zu kontrollieren. Oft haben Selbständige mehrere Konten, ziehen möglicherweise geschäftsbedingt auch öfter mal um. Es kann z. B. vorkommen, dass Selbständige deshalb einen schlechteren Score-Wert besitzen.

Man kann nur spekulieren, welche Ursachen genau dazu führen dass der Angestellte leicht Darlehen erhält und sein Chef abgelehnt wird. Es wird seine Gründe haben. Schließlich versteht die Bank ihr Handwerk, denn sie gewinnt immer. Und ein Gutes hat es ja auch. Wenn man kein Darlehen bekommt, lernt man, sich daran anzupassen und ohne fremdes Geld auszukommen. Das hat auch seine gute Seite.

Widerstand ist nicht zwecklos

Immer mehr Bürger geraten in die Schuldenfalle und kommen dort nur schwer heraus. Die Ursachen liegen oft darin, dass man zu wenig verdient oder sich beim Konsum nicht im Griff behält. Natürlich kann man auch durch Schicksalsschläge oder familiäre Probleme in finanzielle Schieflage geraten. Die meisten sind jedoch einfach nur schnell dabei, Geld auszugeben, was sie nicht besitzen. Und hier liegt die Chance. Es gibt zwei Wege, aus einer solchen Situation heraus zu kommen. Erstens kann man abwägen, ob man immer die neuesten Spielsachen braucht. Auch kann man mal infrage stellen, ob jede Ausgabe wirklich sinnvoll ist. Man denke an die vielen Sparverträge, die in Deutschland bespart werden, die nach Inflation und Steuer zu Vermögensverlusten führen und nicht zum Vermögensaufbau. Spricht etwas dagegen, diese zu kündigen und mit dem Auszahlungsbetrag etwas Sinnvolleres zu tun? Man könnte den Dispo auslösen und danach kündigen. So hat man eine Kostenfalle schon mal weniger. Die monatlichen Sparbeiträge können für die Aufbesserung der Haushaltskasse genutzt werden oder man kann damit schnellstmöglich Schulden tilgen. Wenn keine Darlehen mehr da sind, geht auch kein Geld mehr für Zinsen drauf. Wenn die Schulden weg sind, spart es sich auch besser an. Dann aber bitte rentabel. Denn sonst macht Ansparen gar keinen Sinn.

Zweitens kann man damit beginnen, sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und sich nach einer beruflichen Veränderung umsehen. Viele Menschen beginnen nebenberuflich ein Geschäft, eine Selbstständigkeit, um finanziell unabhängiger zu werden. Was sie dabei tun ist völlig egal. So lange sie es gern tun und anderen einen Nutzen bringen, stehen die Zeichen dafür gut, dass sie damit auch gutes Geld verdienen können. Mehr Einkommen führt zu mehr Freiheit und damit auch dazu, Schulden schneller loswerden zu können.

Wichtig ist, dass man mit Köpfchen daran arbeitet, die eigene Situation zu verbessern. Ohne Schulden lebt es sich viel angenehmer. Soviel ist wohl sicher. Gerade der Erwerb der eigenen vier Wände bietet hier eine hervorragende Möglichkeit, ohne Schulden realisiert zu werden. Die GENO Wohnbaugenossenschaft eG aus Ludwigsburg (www.geno.ag) hat dieses Geschäftsfeld seit Jahren im Programm. Die GENO eG sieht sich als Ergänzung zum üblichen Wohnraumschaffungsmarkt und hat das Ziel, Wohnen dauerhaft bezahlbar zu machen. Ihr Konzept hat sich bereits vielfach bewährt. Ihr Angebot verhilft Menschen dazu, dass der größte Kostenfaktor, das Wohnen, immer erschwinglich bleibt. Der Weg ist ein realistischer Weg, schuldenfrei Immobilienvermögen zu erwerben.

Der Interessent, der z. B. ein Eigenheim, sei es ein Haus oder eine Wohnung, erwerben oder neu bauen möchte, spart mit einem GENO WohnSparVertrag finanzielle Mittel als Eigenkapital an. Unter Berücksichtigung von Einkommensgrenzen wird dieser WohnSparVertrag sogar dreifach staatlich gefördert. Er zieht zur Miete ein und erhält eine Kaufoption, die er jederzeit ausüben kann, aber nicht muss. Die Miete wird auf 35 Jahre festgeschrieben und bleibt die ersten 25 Jahre gleich. Für den späteren Erwerb wird ebenso der Objektprice von Anfang an notariell festgeschrieben. Damit hat das Mitglied im Vergleich zu einem normalen Mietverhältnis den genauen Überblick darüber, welche Kosten während der gesamten Mietdauer zu zahlen sind. Alle wichtigen Vertragsbedingungen werden notariell beurkundet und teilweise auch im Grundbuch eingetragen. Man ist zwar Mieter, genießt aber die Rechte des Eigentümers (Auflassungsvormerkung in Abt. II des Grundbuchs).

Für den Notfall ist übrigens ebenfalls gesorgt, denn der Mieter genießt maximale Flexibilität. Denn das Mietverhältnis kann mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Der Genosse könnte also jederzeit aussteigen und sich sein Genossenschaftsguthaben aus seinem WohnSparVertrag auszahlen lassen. Der Optionär erlangt den Status des Eigentümers, ohne vom Eigentum gebunden zu werden.

Fazit: Nicht jeder Weg, der im Allgemeinen mittels Schuldenaufnahme gangbar wird, muss mit Schuldenaufnahme beginnen.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [Michael Sielmon | Mediengestaltung](#) .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/7c4fle>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/sozialpolitik/der-umgang-mit-fremdem-geld-ueber-schufa-banken-und-darlehenspolitik-89785>

Pressekontakt

-

Michael Sielmon
Walinusstr. b 21
63500 Seligenstadt

info@sielmon.de

Firmenkontakt

-

Michael Sielmon
Walinusstr. b 21
63500 Seligenstadt

shortpr.com/7c4fle
info@sielmon.de

Egal, was Sie suchen, wenn es mit Gestaltung und Medien zu tun hat, sind Sie hier an der richtigen Adresse. Gestaltung hat hier eine andere Dimension. Denn Sie können hier neben grafischen Arbeiten im Bereich Gestaltung auch redaktionelle Hilfe erhalten. Das Erstellen oder Ausarbeiten von Texten nach Ihren Vorgaben für Ihre Druckstücke oder Webseiten ist ebenso möglich wie das Verteilen Ihrer News durch Newslettersysteme, an Webportale im Netz oder an Journalisten.Â

Mein Ansatz begründet sich in der Einfachheit. Einfache Formen, die funktionieren ziehe ich jederzeit kitschigem Schnickschnack vor. Der

Leser möchte nicht abgelenkt sondern gelenkt werden. Er möchte interessiert werden und ohne lange herumzusuchen das Wesentliche finden.