



Selbstbewusst Geld einkaufen. Für Kreditnehmer gilt dasselbe wie für Käufer von Waschmaschinen oder Fernsehern. Sie haben das Recht, Preis und Leistung zu vergleichen. Banken verdienen an Ratenkrediten sehr gut, weil sie Kreditversicherungen mitverkaufen und fast alle Kunden ordentlich zahlen.

Titel

BERATEN UND VERKAUFT

Kreditberatung. Nur 3 von 13 Banken haben Kunden gut beraten, die sich 5 000 Euro borgen wollten. Dresdner Bank und Santander drehten ihnen teure Kreditversicherungen an und fragten heimlich Schufa-Daten ab. Sie fielen im Test durch.

Das Gespräch lief sehr hektisch ab. „Nach zehn Minuten habe ich die Bank verlassen und wusste nur, dass ich monatlich 124 Euro zahlen soll“, berichtet Isolde Grabner* nach ihrem Kreditberatungsgespräch bei der Santander Consumer Bank. Angaben über Kosten und Zinssätze hatte ihr der Berater nicht gegeben, von einem ausgedruckten Kreditangebot ganz zu schweigen.

Nicht viel anders erging es Ingo Buschner* bei der Dresdner Bank: „Nachdem der Kundenberater meine persönlichen Daten und finanziellen Verpflichtungen erfragt hatte, bestand die Beratung darin, sich eine viertel Stunde zurückzuziehen und mit dem Filialleiter die Einzelheiten zu besprechen.“

Als Ergebnis bekam Herr Buschner den Rat, doch gleich 8 000 Euro Kredit statt der gewünschten 5 000 Euro aufzunehmen und zusätzlich noch 95 Euro monatlich in eine Lebensversicherung als Altersvorsorge anzulegen.

Verheerendes Ergebnis

Das sind nur zwei Beispiele von insgesamt 91 Gesprächen, die unsere Testpersonen geführt haben. FINANZtest hatte sie zu 13 Banken geschickt. Wir wollten wissen, wie ein Kunde in sieben verschiedenen

*Name geändert.

Filialen dieser Banken beraten wird, wenn er ein Angebot für einen Kredit über 5 000 Euro haben will.

Ermitteln die Berater, ob der Kunde sich den Kredit überhaupt leisten kann? Akzeptieren sie seine Vorgaben? Halten sie die Datenschutzbestimmungen ein? Machen sie ein Angebot ohne Kreditversicherung, wie es der Kunde verlangt? Bekommt der Kunde ein ausgedrucktes Angebot in die

Hand, das er mit Angeboten anderer Banken vergleichen kann?

Das Ergebnis ist verheerend: Nur die Commerzbank, die Berliner Sparkasse und die Postbank haben unsere Ansprüche fast vollständig erfüllt und das FINANZtest-Qualitätsurteil „gut“ erreicht.

Schlusslichter im Test sind die Dresdner Bank und die Santander Consumer Bank mit dem Qualitätsurteil „mangelhaft.“

UNSER RAT

Anbieter. Eine gute Kreditberatung bekommen Sie bei der **Commerzbank**, der **Berliner Sparkasse** und der **Postbank**. Die Kreditangebote waren vollständig und verständlich. Alle drei Banken hielten die Datenschutzbestimmungen ein. Die Berliner Sparkasse und die Postbank patzten aber bei der ausführlichen Erfassung der Einnahmen und Ausgaben der Kunden.

Kreditzins. Da immer mehr Banken wie die Commerzbank ihre Ratenkredite je nach Kreditwürdigkeit des Kunden zu unterschiedlichen Zinsen vergeben, müssen Sie sich ein individuelles Angebot geben lassen. Nur so können Sie erkennen, wel-

che Bank Ihnen ein gutes Angebot macht. Die Postbank vergibt Ratenkredite zu guten Konditionen bonitätsunabhängig. Bessere Zinsen als in einer Bankfiliale bekommen Sie online, allerdings ohne Beratung (siehe Tabelle S. 83).

Schufa. Fragen Sie den Bankberater gleich zu Beginn, ob er eine Abfrage bei der Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung (Schufa) beabsichtigt und wie sich das auf Ihren Scorewert auswirkt. Während unseres Tests hat eine Kreditanfrage den Scorewert unserer Testpersonen verschlechtert. Seit Oktober sollte das nicht mehr der Fall sein (siehe S. 17).

Deren Mitarbeiter fielen nicht nur in den eingangs erwähnten Gesprächen unangenehm auf. Auch bei den weiteren Terminen bekamen unsere Testpersonen undurchsichtige Kreditangebote.

Meist waren im Preis teure Kreditversicherungen enthalten (siehe „Stichwort“). Der Kunde konnte aber nicht ihren Umfang erkennen und wie stark die Versicherung den Kredit verteuert. Die meisten Kunden der Santander Consumer Bank bekamen kein schriftliches Angebot, sondern mussten die Daten selbst notieren.

In jeweils zwei von sieben Gesprächen dieser Banken hielten die Berater den Datenschutz nicht ein. Sie fragten Schufa-Daten ab, um die Kreditwürdigkeit des Kunden zu prüfen, ohne ihn um Erlaubnis zu fragen. Das ist verboten. Wir haben in solchen Fällen unser Qualitätsurteil um eine halbe Note je Gespräch abgewertet.

Zwang zur Versicherung

Die Commerzbank schrammte knapp an einem „Sehr gut“ vorbei. Das hätte sie erreichen können, wenn die Berater nicht nur in vier, sondern in allen sieben Testfällen darauf verzichtet hätten, die Kreditangebote mit einer Kreditversicherung zu verbinden.

Unsere Testpersonen sollten darauf bestehen, ein Kreditangebot ohne Restschuldversicherung zu bekommen. Die geringe Monatsrate von gut 100 Euro macht sie verzichtbar.

Dass es möglich ist, einen Kredit über 5 000 Euro generell ohne Kreditversicherung zu bekommen, zeigen die sieben Beratungen in der Postbank.

Die SEB Bank wollte einem Testkunden die Versicherung mit dieser Auskunft schmackhaft machen: „Sie kostet ja nur 2,30 Euro im Monat.“ Das sind über die fünfjährige Laufzeit aber immerhin 138 Euro zusätzlich.

Wenn eine Bank einen Ratenkredit zwingend mit einer Restschuldversicherung verkauft, muss sie die Kosten dafür in den effektiven Jahreszins einrechnen. Im Falle der SEB Bank wäre der von 6,49 Prozent auf 8,25 Prozent gestiegen.

Trotz der klaren Vorgaben der Kunden machten die Berater nur in 32 von 91 Testgesprächen ein Angebot ohne Restschuldversicherung, in 23 weiteren Fällen rechneten sie zumindest Angebote mit und ohne Versicherung.

In den anderen 36 Gesprächen ignorierten die Berater den Wunsch des Kunden. Sie machten nur ein Angebot mit Restschuldversicherung und ließen sich nicht davon abbringen.

„Der Berater der Berliner Sparkasse sagte zu mir, dass ohne eine Restschuldversicherung kein Kredit vergeben wird“, berichtet eine Testperson. Zwei Tester bekamen bei der Hypovereinsbank die Auskunft, dass der Todesfallschutz die Mindestabsicherung für einen Ratenkredit sei. Auch bei der Berliner Volksbank hieß es einmal klipp und klar: „Ohne Todesfallabsicherung gibt es kein Kreditangebot.“

Dabei gibt die Branche zu, dass weit weniger als 10 von 100 genehmigten Ratenkrediten nicht ordentlich zurückgezahlt werden. Damit ist bewiesen, dass es unsinnig ist, jeden zu einer Restschuldversicherung zu zwingen. Eine Beratung ist nur

Vergleichen lohnt

Bei 2 Prozent Zinsunterschied müssen Sie fast 300 Euro mehr zurückzahlen. Wir haben die Daten für einen 5 000-Euro-Kredit mit 60 Monaten Laufzeit dargestellt.

Effektiver Jahreszins (Prozent)	Monatsrate (gerundet, Euro)	Gesamtrückzahlung (gerundet, Euro)
5	94	5 646
7	98	5 910
9	103	6 176
11	107	6 445
13	112	6 716
15	116	6 989

Zins je nach Kunde

Diese Konditionen boten die Kreditinstitute aus unserem Beratungstest in ihren Filialen an. Höhe des Kredits: 5 000 Euro, Laufzeit: 60 Monate.

Anbieter	Effektiver Jahreszins (Prozent)
Bonitätsunabhängige Konditionen	
Berliner Sparkasse	10,30
Deutsche Bank	9,41–14,62 ¹⁾
Postbank	8,49
Bonitätsabhängige Konditionen	
BBBank	6,99–13,99
Berliner Volksbank	6,99–13,99
Citibank	7,47–14,14
Commerzbank	8,01–11,97
Dresdner Bank	9,99–12,99
GE Money Bank	8,90–14,99
Hypovereinsbank	7,95–14,98
readybank	5,99–14,25
Santander Consumer Bank	7,90–11,98
SEB	5,49–10,99

1) Regionale Unterschiede.
Stichtag 10. Dezember 2006

STICHWORT

Kreditversicherung

Eine Kreditversicherung springt in bestimmten Fällen ein, wenn der Versicherte seinen Kredit nicht zurückzahlen kann. Viele Banken versuchen, sie mit jedem Kredit zu verkaufen.

Auf dem Kreditangebot steht oft die Abkürzung RSV für Restschuldversicherung. Meist handelt es sich um eine Todesfallabsicherung. Die kann um einen Schutz

für den Fall der Arbeitsunfähigkeit oder der Arbeitslosigkeit erweitert sein. Den Umfang der Versicherung führen die Banken aber selten detailliert auf. Bei Ratenkrediten ist eine RSV unnötig. Sie verteuert den Kredit nur. Im Test stieg der Effektivzins im schlimmsten Fall von 11 Prozent auf 23 Prozent bei der Dresdner Bank.

Wenn Angehörige für den Todesfall abgesichert werden sollen, ist das mit einer separat abgeschlossenen Risikolebensversicherung günstiger. Eine Absicherung gegen Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit hat oftmals den Haken, dass der Versicherungsschutz zum Beispiel erst nach einer bestimmten Kreditlaufzeit eintritt.

Gut beraten nur bei Commerzbank, Berliner Sparkasse und Postbank

Nur ein Viertel der getesteten Banken berät gut. Viele zwingen den Kunden zu einer Kreditversicherung.

Anbieter	FINANZtest- Qualitätsurteil	Allgemeine Begleit- umstände (5 %)	Erfassung der Kunden- situation (35 %)	Kreditangebot (60 %)	Verständ- lichkeit	Verzicht auf Kreditver- sicherung	Verstöße gegen das Bundesdaten- schutzgesetz (0 %)		
Commerzbank	GUT (1,6)	+	(2,2)	++ (1,5)	+	(1,6)	++	○	0
Berliner Sparkasse	GUT (2,4)	+	(2,3)	⊖ (4,1)	++ (1,5)	++	++	○	0
Postbank	GUT (2,4)	+	(2,3)	⊖ (3,7)	+	(1,6)	+	++	0
BBBank	BEFRIEDIGEND (2,6)	+	(1,7)	○ (3,3)	++ (1,5)	++	+	+	1 ¹⁾
readybank	BEFRIEDIGEND (2,8)	+	(1,9)	+	(2,0)	○ (2,6)	○	+	1 ¹⁾
Berliner Volksbank	BEFRIEDIGEND (3,3)	+	(1,8)	○ (3,1)	○ (3,5)	⊖	⊖	○	0
GE Money Bank	AUSREICHEND (3,6)	○	(2,9)	○ (2,9)	⊖ (4,0)	⊖	+	⊖ ¹⁾	0
SEB	AUSREICHEND (3,7)	+	(2,3)	○ (2,6)	⊖ (3,6)	○	○	⊖ ¹⁾	1 ¹⁾
Hypovereinsbank	AUSREICHEND (3,9)	+	(2,3)	○ (2,6)	⊖ (4,0)	++	⊖ ¹⁾	⊖ ¹⁾	1 ¹⁾
Deutsche Bank	AUSREICHEND (4,0)	+	(1,7)	⊖ (3,9)	⊖ (4,3)	++	⊖ ¹⁾	⊖ ¹⁾	0
Citibank	AUSREICHEND (4,5)	○	(3,4)	+	(1,7)	⊖ (3,6)	-	+	3 ¹⁾
Dresdner Bank	MANGELHAFT (4,8)	+	(2,5)	○ (3,4)	⊖ (4,2)	++	++	⊖ ¹⁾	2 ¹⁾
Santander Consumer Bank	MANGELHAFT (5,0)	○	(2,8)	○ (3,3)	⊖ (4,5)	-	-	⊖	2 ¹⁾

Bewertungen: ++ = SEHR GUT (0,5–1,5). + = GUT (1,6–2,5). ○ = BEFRIEDIGEND (2,6–3,5). ⊖ = AUSREICHEND (3,6–4,5). - = MANGELHAFT (4,6–5,5).
Bei gleichen Qualitätsurteilen Reihenfolge nach Alphabet. 1) Führt zur Abwertung (siehe „Ausgewählt, geprüft, bewertet“).

AUSGEWÄHLT ■ GEPRÜFT ■ BEWERTET

FINANZtest hat in der Zeit von September bis November 2006 Kreditberatungen bei elf überregionalen und zwei regionalen Kreditinstituten getestet. Pro Bank haben jeweils sieben Testpersonen in verschiedenen Filialen bundesweit ein Angebot für einen Kredit über 5 000 Euro eingeholt. Der Ratenkredit sollte 60 Monate laufen und ausdrücklich nicht mit einer Kreditversicherung abgesichert werden.

Das FINANZtest-Qualitätsurteil setzt sich aus vier Gruppenurteilen zusammen.

Allgemeine Begleitumstände (5 Prozent)

Die allgemeinen Begleitumstände umfassen, wie schnell der Kunde einen Beratungstermin bekommen hat, ob der Kundenberater diesen Termin eingehalten hat und ob das Gespräch störungsfrei verlief. Darüber hinaus haben wir bewertet, ob andere Kunden das Gespräch mithören konnten, ob der Kunde sein Girokonto zum getesteten Institut verlegen sollte und ob der Berater versucht hat, ihm noch andere Produkte zu verkaufen.

Erfassung der Kundensituation (35 Prozent)

In die Bewertung ging ein, nach welchen Daten der Kundenberater gefragt hat, um sich ein Bild über die finanzielle Situation des Kunden zu machen, ob er dafür einen standardisierten Erfassungsbogen oder ein PC-Programm genutzt und ob er dem Kunden die über ihn erfassten Daten ausgehändigt hat.

Kreditangebot (60 Prozent)

Das Gruppenurteil „Kreditangebot“ besteht aus den Untergruppen „Verständlichkeit des Kreditangebots“ und „Kreditversicherung“.

Verständlichkeit des Kreditangebots. Wir haben bewertet, ob der Kunde ein schriftliches Angebot oder nur eine mündliche Auskunft bekam, ob das Angebot alle wichtigen Details wie Effektivzins, monatliche Ratenhöhe und Gesamtrückzahlungsbetrag enthielt und ob das Angebot den Vorgaben des Kunden entsprochen hat.

Verzicht auf Kreditversicherung. Hier haben wir geprüft, ob der Kunde – wie gewünscht – ein Angebot ohne Versicherung erhalten hat. Wenn der Kun-

de ein Angebot mit Versicherung bekam, haben wir geprüft, ob deren Umfang für den Kunden erkennbar war. Sofern wir für diesen Prüfpunkt das Urteil „ausreichend“ oder „mangelhaft“ vergeben mussten, konnte das Gruppenurteil „Kreditangebot“ nicht besser ausfallen (Abwertungseffekt).

Verstoß gegen das Bundesdatenschutzgesetz (0 Prozent)

Wenn ein Bankmitarbeiter die über einen Kunden bei der Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditversicherung (Schufa) gespeicherten Daten sehen will, muss er dafür dessen Einverständnis einholen. Andernfalls verstößt er gegen gesetzliche Vorschriften (§ 4 Abs. 1 Bundesdatenschutzgesetz).

Jedes Beratungsgespräch, in dem der Berater gegen gesetzliche Vorschriften verstoßen hat, führt zu einer Abwertung des FINANZtest-Qualitätsurteils über das betroffene Institut um eine halbe Note. Wenn der Berater das Einverständnis des Kunden eingeholt hat, hatte dieser Prüfpunkt keinen Einfluss auf das FINANZtest-Qualitätsurteil.



CHECKLISTE

Das gehört zur optimalen Kreditberatung

Das sollten Sie tun:

- **Termin.** Vereinbaren Sie mit der Bank einen Termin und fragen Sie, welche Unterlagen Sie mitbringen sollen.
- **Haushaltsplan.** Verschaffen Sie sich einen Überblick über Ihre monatlichen Einnahmen und Ausgaben und antworten Sie ehrlich auf entsprechende Fragen des Beraters.
- **Ratenhöhe.** Überlegen Sie, wie hoch die monatliche Rate sein kann. Wenn es möglich ist, wählen Sie für den Kredit eine kürzere Laufzeit mit höherer Rate. Das spart Zinsen.
- **Sicherheit.** Überlegen Sie, welche Absicherung Sie der Bank für den Kredit anbieten können. Infrage kommt zum Beispiel eine Lebens- oder Rentenversicherung oder ein VL-Vertrag.

Das muss der Bankberater tun:

- **Überblick.** Er erfragt von Ihnen, welche Einkünfte und Ausgaben Sie im Monat haben und ermittelt, welche Summe zur freien Verfügung bleibt.
- **Belastung.** Der Bankberater lässt sich von Ihnen sagen, welche monatliche Rate Sie sich vorstellen und prüft, ob Sie sich diese leisten können. Wenn es in Ihren Möglichkeiten liegt, kann er auch eine höhere Rate vorschlagen. Das verkürzt die Laufzeit und spart Zinsen.

- **Versicherung.** Sollte die Bank Kredite nur mit Absicherung vergeben, fragt der Berater, ob Sie bereits Sicherheiten bieten können. Er akzeptiert bestehende Versicherungen und macht Ihnen dann auch ein Angebot ohne Versicherung.
- **Zinsen.** Zum Schluss der Beratung bekommen Sie das Angebot in schriftlicher Form. Es soll Folgendes enthalten: den nominalen und den effektiven Jahreszins, die Ratenhöhe und -anzahl über die Laufzeit, die Gesamtzinslast und den Gesamtkreditbetrag. Der Nominalzins ist der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist. Anders als der Effektivzins berücksichtigt er die Kreditnebenkosten nicht. Beim Vergleich von Angeboten ohne Kreditversicherung ist der Effektivzins entscheidend.
- **Transparenz.** Gibt Ihnen der Berater zusätzlich ein Angebot mit Restschuldversicherung, muss ersichtlich sein, welche Risiken abgesichert sind. Infrage kommen Tod, Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit. Ideal ist es, wenn Sie erkennen können, unter welchen Bedingungen der Versicherer zahlt.
- **Entscheidung.** Der Berater drängt Sie nicht zu einer sofortigen Entscheidung und droht auch nicht mit einer Verschlechterung der Konditionen, wenn Sie noch überlegen wollen.

dann gut, wenn ermittelt wird, ob für den Kunden eine Kreditabsicherung überhaupt notwendig ist und über welche Risikoversicherungen er bereits verfügt.

Bei der readybank war das der Fall. Wenn der Kunde seine private Rentenversicherung oder seine Lebensversicherung abtritt, wollte die Bank auf den Abschluss einer Restschuldversicherung verzichten.

In den seltenen Fällen, in denen eine Absicherung notwendig ist, muss der Kunde die Möglichkeit haben, eine Restschuldversicherung separat bei einem günstigen Anbieter abschließen zu können.

„Eine Restschuldversicherung ist an sich ein sinnvolles Produkt, aber einfach über-teuert.“ Diese Erfahrung hat Peter Sachs als Sachverständiger für Kapitalanlagen und private Finanzplanung gemacht.

Lebensumstände nicht erfragt

Der äußere Rahmen des Kreditgesprächs stimmte meist: Die Testpersonen konnten kurzfristig einen Beratungstermin vereinbaren und die Gespräche wurden nicht unterbrochen. Aber nur ein knappes Drittel der Testpersonen saß mit dem Berater in einem separaten Raum der Bank.

Gut die Hälfte der Mitarbeiter nutzte die Kreditberatung auch dazu, den Kunden andere Produkte des Hauses schmackhaft zu machen. „In den letzten 20 Minuten bemühten sich zwei Mitarbeiterinnen, mich zu überzeugen, mein Girokonto und das Fondsdepot zur Citibank zu verlegen“, berichtet eine Testperson.

Das ist frech, wirkte sich aber nur wenig auf die Bewertung aus, wenn sonst alles in Ordnung war. Wichtiger war uns, dass der Berater ermittelt, ob der Kunde sich den Kredit überhaupt leisten kann. Dazu hätte er zumindest erfragen müssen, welche Einnahmen der Kunde hat und welche Belastungen er davon bestreiten muss.

„Die Beraterin wollte weder wissen, welches Nettoeinkommen ich habe, noch ob ich in einem festen Arbeitsverhältnis bin. Es kam überhaupt kein Gespräch zustande“, wunderte sich eine Testperson, die bei der Deutschen Bank war. Nach 15 Minuten stand sie wieder auf der Straße – trotz allem mit einer „Beispielrechnung für Ihren Ratenkredit“.

Top oder Flop – was die Schufa verrät

Nichts geht ohne Schufa-Auskunft, aber mit ihr gehts nicht unbedingt besser, ergab unser Test.

Kaum eine Bank vergibt einen Ratenkredit, ohne vorher eine Auskunft bei der Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung (Schufa) einzuholen. Das tun die Banken, weil sie dort erfahren, ob der Kunde bereits andere Kreditverpflichtungen hat und sie damit schneller entscheiden, ob sie einen Kredit bewilligen können.

Die Schufa liefert ihnen Antworten auf folgende Fragen:

- Wie viele Girokonten und Kreditkarten hat der Verbraucher?
- Hat er bereits irgendwo einen Kredit aufgenommen?
- Hat er eine Bürgschaft abgegeben?
- Hat er in der Vergangenheit einen Kredit nicht regulär zurückgezahlt oder musste er gar Privatinsolvenz anmelden?

Banken müssen vorher fragen

Die Banken dürfen allerdings nicht ohne weiteres eine Schufa-Abfrage starten. Sie müssen den Verbraucher vorher um Erlaubnis fragen, sonst verstoßen sie gegen das Bundesdatenschutzgesetz. In unserem Test hielten sich Berater von sieben Banken nicht daran (siehe Tabelle S. 15). Diesen Gesetzesverstoß haben wir bestraft und das FINANZtest-Qualitätsurteil um eine halbe Note je Verstoß herabgesetzt.

Dass es anders geht, bewiesen die anderen sechs Banken. Sie ließen sich die Einwilligung entweder vorher schriftlich auf einem speziellen Vordruck geben oder sagten zumindest Bescheid, dass sie Einblick in die Schufa-Daten nehmen.

Anfrage verschlechtert den Score

Die Schufa sammelt nicht nur die Daten, sondern sie berechnet daraus auch einen sogenannten Scorewert. Diese Zahl gibt an, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde seine Kreditverpflichtung nicht erfüllen wird. Er ist eine Momentaufnahme auf der Grundlage einer Vergleichsgruppe von Menschen, die dieselben Merkmale wie der Verbraucher haben, der den Kredit beantragt.

Ist das Risiko nahezu null, beträgt der Score 1000 Punkte. Je geringer der Scorewert, desto höher ist das Ausfallrisiko. Jeder Score wird mit einer Ratingstufe versehen. Die Stufe A ist die beste, die Stufe M die schlechteste. In unserem Test verschlechterte sich nach dem Einholen eines Kreditangebots der Scorewert fast aller Testpersonen (siehe Tabelle links).

Auf diesen Umstand haben einige Berater die Testpersonen hingewiesen. Ein Berater der GE Money Bank sagte unserer Testperson, dass „jede Schufa-Anfrage die Bonität verschlechtert“. Ein anderer erklärte: „Beim Einholen mehrerer Angebote verschlechtert sich der Score und damit kann der Kredit teurer werden.“ Und ein Dritter sagte sogar, dass es in manchen Fällen dazu führen kann, dass der Kunde gar keinen Kredit bekommt. Einfluss auf den Scorewert hat die Schufa-Anfrage eines Beraters, wenn er im

Computer als Grund das Merkmal „Anfrage Kredit“ angibt. Das wird erfasst, wenn sich der Kunde ein konkretes Angebot unterbreiten lässt.

Zwar verschwindet es nach zehn Tagen wieder aus der Schufa-Auskunft und ist für Banken nicht mehr sichtbar, es bleibt aber noch ein Jahr lang bei der Schufa gespeichert.

Neue Schufa-Abfrage ohne Folgen

Dabei geht es inzwischen anders. „Seit Anfang Oktober können die Banken auch mit dem Merkmal „Anfrage Kreditkondition“ Einblick in die Schufa-Daten ihrer Kunden nehmen“, sagt Schufa-Pressesprecher Stefan Horst. „Dieses



Berater nehmen die Schufa-Daten als Grundlage für die Entscheidung, ob der Kunde einen Kredit bekommt.

neue Merkmal wirkt sich nämlich nicht auf den Score aus.“ Ende Oktober hätten erste Banken die neue Anfrage auch schon genutzt. Doch auch bei unseren Testberatungen, die im Oktober und November 2006 stattfanden, hat von den Banken im Test keine von dem neuen Merkmal Gebrauch gemacht.

Tipp: Wenn ein Berater das Thema Schufa aufgreift und Sie bittet, in das Einsehen der Schufa-Daten einzuwilligen, bestehen Sie darauf, dass er statt „Anfrage Kredit“ das Merkmal „Anfrage Kreditkondition“ verwendet. Dieses neue Merkmal ermöglicht Ihnen, die Angebote verschiedener Banken zu vergleichen, ohne dass sich Ihr Scorewert verändert.

Der Scorewert ...

... hat sich schon bei nur einer Anfrage verschlechtert (Beispiele).

Testperson	Anzahl der Kreditanfragen	Verschlechterung des Scores (Banken) von ...
1	5	A auf E
2	4	B auf G
3	3	A auf G
4	3	A auf F
5	3	G auf L
6	3	A auf E
7	3	B auf E
8	2	E auf G
9	2	B auf D
10	1	A auf C

