

Fehlende Transparenz

Das Auto ist einfach schön. Funkelnd ist es beim Autohändler zu betrachten, und es winkt wie eine Einladung zum Kauf. Doch was kostet dieses Auto?

Hinter der Fensterscheibe ist ein Schild zu sehen. Doch was man dort entdeckt, ist nicht der Kaufpreis, sondern ein Finanzierungsangebot. Beim Autokauf ist der Kaufpreis anscheinend nicht allein entscheidend. Da die Mehrheit der Autos heute nicht mehr bar bezahlt werden, kommt es immer mehr auf die monatlichen Aufwendungen an. So ist der Betrag für die monatliche Rate 'GROSS geschrieben, etwas kleiner dann noch der Anzahlungspreis.

Doch was kostet das Auto wirklich? Das ist gar nicht so einfach herauszubekommen. Handelt es sich um eine Rate, mit der man das Auto ganz abbezahlt? Oder geht es um ein Leasinggeschäft, wo man das Auto für einen bestimmten Zeitraum nur ausleiht? Oder ist es noch schwieriger zu verstehen, weil es sich bei dem Angebot um eine Kombination handelt?

Man muss jedenfalls ganz genau hinsehen, um das alles zu verstehen. Da spielt der Anzahlungspreis eine Rolle, aber auch die monatliche Rate und die Frage, wie lange die zu bezahlen ist. Und was kommt danach? Gehört einem das Auto dann, oder was muss man dann noch bezahlen? Und was ist, wenn man das Geld dann nicht hat? Wie geht es dann weiter?

Und was geschieht eigentlich mit dem alten Auto? In der Zeitungsanzeige stand, dass man dafür bis zu 3000 € bekommen könne. Wie viel bekommt man denn wirklich und was kostet das neue Auto dann noch?

Wer möchte in einer solchen Situation schon zugeben, dass er sich überfordert fühlt, das Finanzierungsangebot zu verstehen. Jedenfalls fällt es dann schon sehr viel schwerer, mit dem Autohändler um den Kaufpreis des Autos zu feilschen.

Bei so vielen Fragen entsteht der Verdacht, dass das System haben könnte. Vielleicht soll man gar nicht alles sofort verstehen. Und wozu könnte das gut sein? Geht es etwa darum, das Geschäft trotzdem zu machen, auch wenn das den Kunden teuer zu stehen kommen wird?

Ein anderes Beispiel dafür, wie undurchsichtig Preisgestaltungen sein können, findet man beim Handykauf. Nur 1 € soll das Handy kosten, ist groß auf dem Plakat zu lesen. Doch was kostet das Handy wirklich, wenn man den Vertrag unterschreibt? Um das zu verstehen, muss man sich vorher intensiv mit den Vertragsbedingungen beschäftigen. Für eine Gesamtkalkulation ist es also schon vorher wichtig zu wissen, wie man das Handy nutzen will. Erst dann wird es möglich, einen richtigen Überblick zu bekommen. Die Frage ist also nicht nur, welches Handy es ist, sondern welcher Vertrag geschlossen wird.

Daneben sollte man wissen, dass ein Handy mit Vertrag auch dann Geld kostet, wenn man es gar nicht benutzt, da die monatlichen Kosten auf jeden Fall anfallen.

Wer sich vorher nicht genau informiert hat, für den wird der Handyvertrag also schnell zur Schuldenfalle. Denn ist der Vertrag einmal unterschrieben, dann ist man auch daran gebunden. Und die Kosten laufen während der gesamten Vertragszeit weiter, auch wenn man das Handy gar nicht mehr benutzt und auch dann, wenn es gesperrt, verloren oder gestohlen wurde.

An den beiden Beispielen werden die Probleme undurchsichtiger Preisgestaltungen deutlich. Wird zu einem Produkt direkt die Finanzierung mit angeboten - z.B. nach dem Motto: heute kaufen - morgen bezahlen - muss genau geprüft werden. Es besteht das Risiko, dass sonst ein Produkt übersteuert erworben wird. Werbestrategen wissen längst, wie es möglich ist, Kunden zum Kauf zu verleiten. Geschickt werden Erwartungen bei Kunden erzeugt, um darauf aufbauend das Geschäft abschließen zu können. Die Tragweite offenbart sich erst später, wenn der Kunde die Rechnung dafür bezahlen muss.

Natürlich wollen die Verkäufer von Waren und Dienstleistungen gute Geschäfte machen. Darauf stützt sich unser Wirtschaftskreislauf und dagegen ist nichts einzuwenden. Zu einem fairen Geschäft gehört aber auch, dass der Kunde es verstehen kann.

Leider ist es längst nicht immer so, dass die Kunden über dieses erforderliche Wissen verfügen. Gerade im Bereich der Finanzdienstleistungen sind Kunden häufig krass überfordert.

Ein möglichst früher Erwerb von Finanzkompetenz ist deswegen auf der Kundenseite erforderlich. Von der Anbieterseite muss verlangt werden, dass sie das Kaufgeschäft so gestalten, dass es für den Kunden verstehbar ist.

Sollte dies nicht umgesetzt werden, ist es Aufgabe des Gesetzgebers, hierfür die notwendigen Rahmenbedingungen herzustellen. Ziel muss sein, Missbrauch zu verhindern und den unerfahrenen Kunden zu schützen.