

Benachrichtigung aktivieren
Dürfen wir Sie in Ihrem Browser über die wichtigsten Nachrichten des Handelsblatts informieren? Sie erhalten 2-5 Meldungen pro Tag.

Warum es für Schuldner sinnvoll sein könnte, Inkassofirmen den Blick aufs Konto zu erlauben

Während der Coronakrise gewinnt Ratenzahlung für viele Verbraucher an Bedeutung. Inkassofirmen wollen flexible Angebote machen – im Tausch gegen Daten.

Katharina Schneider | Frank Matthias Drost



Inkasso-Brief
Moderne Inkassodienste sprechen Schuldner per SMS statt Postbrief an. (Foto: dpa)

Frankfurt, Berlin. Beim Stichwort Inkasso denken viele Menschen wohl an eher unangenehme Geldeintreiber, denen man lieber nicht die Tür öffnet. Doch die Branche arbeitet an ihrem Image.

Ein neuer Trend: per Blick aufs Konto der Schuldner individuelle Konditionen für die Rückzahlung der Schulden vereinbaren. Etlliche Unternehmen arbeiten gerade an solchen Angeboten. Doch die Schuldner von der Datenpreisgabe zu überzeugen, könnte schwierig sein.

Bei Volker Bornhöft, Geschäftsführer Accounting & Collection beim Inkassodienstleister Arvato Financial Solutions, klingt die neue Strategie besonders ambitioniert: „Unser Anspruch ist es, den Kunden beim Managen ihrer Finanzen zu helfen“, sagt er.

Wobei es sich bei den „Kunden“ um Verbraucher handelt, die in Zahlungsverzug geraten sind. Falls die Schuldner das wünschen, können sie über die unternehmenseigene Technologieplattform Paigo eine individuelle Ratenzahlung vereinbaren.

THEMEN DES ARTIKELS

- Big Data
- Verbraucherschutz

Die Nutzer willigen dabei ein, dass Paigo Einblick in ihre vergangenen Kontobewegungen erhält. Dies soll den klassischen Einkommensnachweis ergänzen und so den Vorgang beschleunigen. Doch nicht nur der Inkassodienst, sondern auch die Verbraucher erhalten eine Aufstellung zu ihren Ausgaben und Einnahmen – eine Art Haushaltsrechnung.

Dank einer Aufteilung nach Kategorien und statistischer Vergleichswerte sollen sie ihre finanzielle Lage besser beurteilen können. Ziel sei es, ein Vollstreckungsverfahren zu vermeiden, so Bornhöft.

In der Coronakrise gewinnt die Kommunikation mit den Kunden zusätzlich an Bedeutung. Philip Rürup, Co-Gründer des Inkasso-Start-ups Troy, erklärt: „Neukunden zu gewinnen ist 400 Prozent teurer als Kunden zu halten, deshalb wollen Unternehmen ihre Kunden bei vorübergehenden Zahlungsschwierigkeiten nicht durch harte Inkassoprozesse verprellen.“

Individuelle Angebote für die Schuldner seien daher gefragt. Auch Troy plant deshalb den Blick aufs Konto. „Auf die Coronakrise haben wir jedoch zunächst mit flexiblen Stundungen und einer Verringerung unserer Inkassogebühren reagiert“, berichtet er. „Das hat uns viele dankbare Rückmeldungen eingebracht.“

Anteil an Ratenzahlungen steigt

Insgesamt habe sich die Zahlungsmoral der Verbraucher noch nicht wesentlich verändert, aber die Krise werde schon häufig als Ursache für die Zahlungsschwierigkeiten genannt, so Rürup.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kam jüngst auch der Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU). „Die befürchtete Pleitewelle bei Privathaushalten ist zum Glück bisher ausgeblieben“, sagte Verbandspräsidentin Kirsten Pedd. Zum Teil hätten Schuldner sogar alte Verbindlichkeiten abbauen können, da sie während des Lockdowns im Frühjahr ihre Konsumausgaben reduzierten.

Zugleich gebe es aber Schuldner, bei denen sich die Krise umso dramatischer ausgewirkt habe. Auch die Anzahl der Zahlungsvereinbarungen sei deutlich angestiegen – insbesondere Ratenzahlungen, aber auch Stundungen. In den kommenden Monaten könnte sich die Situation durch zunehmende Unternehmenspleiten noch verschärfen.

Der Blick aufs Konto könnte der Inkassobranche dann bessere Einblicke liefern als ein Gehaltsnachweis. Möglich wird dieser durch die EU-Zahlungsdienstrichtlinie PSD2: Auf Wunsch ihrer Kunden müssen Banken bestimmten Drittanbietern den Zugriff auf die Bankkonten gewähren.

Noch sind Verbraucher zögerlich, wenn es um die Herausgabe ihrer Daten rund ums Konto geht. Zwar hat eine Befragung des Inkassodienstes Eos unter 1000 Deutschen jüngst ergeben, dass immerhin 61 Prozent für eine Gegenleistung Informationen zu ihren persönlichen Kaufentscheidungen preisgeben würden. Doch der Einblick ins Bankkonto ist für 69 Prozent nach wie vor tabu.

Henning Stolze, Leiter Data Governance & Data Management bei Eos, lässt sich von diesem Ergebnis nicht entmutigen. „Es ist wichtig, Vertrauen zu den Verbrauchern aufzubauen und ihnen klar aufzuzeigen, welche Vorteile sie durch die Preisgabe von Kontodaten haben“, sagt er.

Momentan nutze Eos bei seinen Analysen Daten wie Adresse, E-Mail, Mobilfunknummer oder Arbeitsverhältnis. „Wir arbeiten aber auch an Konzepten, wie der Einblick ins Konto genutzt werden kann. Darüber könnten wir zum Beispiel vor der Abbuchung von Raten den Kontostand prüfen und damit sicherstellen, dass der Verbraucher durch die Zahlung nicht in den Dispo rutscht“, sagt er.

Kontoeinblick statt geplatzter Lastschrift

Auch CollectAI arbeitet am Blick aufs Konto, wie Geschäftsführer Thomas von Hake berichtet. Das Start-up setzt mit seiner „KI-basierten Software“ bereits vor dem eigentlichen Inkassoprozess an und kümmert sich um Rechnungen und Mahnungen.

„Mit dem Blick aufs Konto können wir künftig vor Abbuchungen den Kontostand prüfen und sicherstellen, dass Lastschriften nicht ins Leere laufen“, sagt von Hake. „Unangenehme Mahnungen können damit vermieden werden, deshalb bin ich optimistisch, dass viele Verbraucher den Kontozugriff gewähren würden.“

Stephan Stricker ist da skeptischer. „Viele Menschen befürchten, dass sie mit so einem Kontoblick zu viele Informationen preisgeben, wir sehen das eher als zusätzliche Hürde für eine schnelle Zahlung“, so der Gründer und Geschäftsführer des Inkasso-Dienstleisters Pair Finance.

Sein Algorithmus setze auf einfacher zugängliche Daten – zum Beispiel das Alter des Schuldners, die Wohngegend, seine bisherigen Zahlungsgewohnheiten und sein Kommunikationsverhalten. „Indem wir solche Daten analysieren, können wir die Schuldner individuell ansprechen“, so Stricker.

Arvato-Manager Bornhöft dagegen zeigt sich mit der bisherigen Resonanz der Schuldner zufrieden: Seit dem Start von Paigo Ende August bis Anfang Oktober seien bereits mehrere Hunderttausend digitale Kontakte zu Schuldner verzeichnet worden, davon 76 Prozent über das Smartphone.

„Von den Smartphone-Nutzern gewährten rund ein Viertel einen Blick auf das Konto“, so Bornhöft. Nun seien weitere Funktionen geplant, zum Beispiel ein umfassender Überblick über die Forderungen, die in Auskunfteien registriert sind.

Mehr: „Open Banking“: Tausche Kontodaten gegen Service

STARTSEITE

E-MAIL POCKET FLIPBOARD

Auch interessant:

<p>FELIX HAUPT Diese 5 Aktien werden unglaublich steigen. Nur 1 von 10 Anlegern haben eine davon im Depot.</p>	<p>BMW Der innovative Business-Allrounder zu attraktiven Konditionen.</p>	
<p>GEFRAGTES BAULAND Warum die Türkei trotz Corona einen Immobilienboom erlebt</p>	<p>ROHSTOFFE Ölpreise fallen weiter – WTI wieder unter 40 Dollar</p>	<p>TARIFWECHSEL – JA ODER NEIN? Was Kunden tun können, wenn die private Krankenversicherung Ihre Beiträge erhöht</p>

FELIX HAUPT Börsenexperte verschenkt sein neues Buch. Das wird der Finanz-Industrie nicht gefallen.	RECHTSTIPP Oktober: Bannbrechende Urteile für alle Dieselfahrer in Berlin	CARE BY VOLVO Auto Abo: Nur noch Tanken – alles andere ist inklusive.
---	---	---

Mehr zu: Individuelle Ratenzahlung - Warum es für Schuldner sinnvoll sein könnte, Inkassofirmen den Blick aufs Konto zu erlauben

THEMEN	PERSONEN	
VERBRAUCHERSCHUTZ Regierung will Inkassokosten für Verbraucher teilweise senken	STROMANBIETER BEV-Gläubiger müssen auf Großteil ihrer Forderungen verzichten	INNOVATION Inkassobranche wettet gegen Entscheidungsgläne des Justizministeriums
VERBRAUCHERSCHUTZ Bundesregierung will die Inkassokosten für Verbraucher absenken	RETSCHULDFREIHEITVERFAHREN Verbraucher sollen künftig nach drei Jahren schuldenfrei sein	PRIVATE VERSICHERUNG Coronakrise wird die Zahl überschuldeter Haushalte steigen lassen

0 Kommentare zu "Individuelle Ratenzahlung: Warum es für Schuldner sinnvoll sein könnte, Inkassofirmen den Blick aufs Konto zu erlauben"

Bitte bleiben Sie fair und halten Sie sich an unsere [Community-Richtlinien](#) sowie unsere [Netiquette](#). Sie können wochentags von 8 bis 18 Uhr kommentieren, wenn Sie angemessener Handelsblatt-Online-Leser sind. Die Inhalte sind bis zu sieben Tage nach Erscheinen kommentierbar. Wir behalten uns vor, Leserkommentare, die auf Handelsblatt Online und auf unser Facebook Fanpage eingehen, gekürzt und multimedial zu veröffentlichen.

Frau Susanne Weiler Nicht Sie? [Ausblenden](#)

Ihr Kommentar...

Sie können noch 2000 Zeichen schreiben.

KOMMENTAR ABSCHICKEN

SERVICEANGEBOTE

Finance Today Newsletter	Handelsblatt Energie Briefing	Mit unserem Karriere-Portal den Traumjob finden	Handelsblatt Podcasts	Handelsblatt Inside Digital Health
--------------------------	-------------------------------	---	-----------------------	------------------------------------

ÜBERSICHT	SERVICE	LINKS
Meine News	Facebook	WirtschaftsWoche
Home	Twitter	Orange by Handelsblatt
Politik	Flipboard	Handelsblatt Magazin
Unternehmen	Online-Hilfe	Morning Briefing
Technologien	Online-Archiv	Research Institute
Finanzen	Versammlungen	Das Vereinigte Wirtschaftsdienste
Auto	Netiquette	Organisationsentwicklung
Karriere	Stemmap	Creditreform
Arts & Style	Nutzungsrechte erwerben	boot.com
Meinung	AGB	DUB Unternehmensnachfolge
Video	Datenschutzklärung	believe-kreuzfahrten.de
Service	Datenseinstellungen	believe-online spielen
	Impressum	Sudoku-Rechner
		Brutto-Netto-Rechner
		karriere.de
		Absatzwirtschaft
		iq digital
		Redner Agentur
		Vergleichsport
		Der Betrieb
		CBJ-Genios
		believe-ferienhaus.de
		PMG
		DUB Franchiseunternehmen
		Kreditkarten-Vergleich
		Infoseiten
		Geschäftskonto-Vergleich