



Verantwortliche Vergabe von
Ratenkrediten
durch Banken
Konzeption, Praxis und Potenziale



Prof. Dr. Ingrid Gröbl, institut für finanzdienstleistungen e.V., ingrid.groessler@iff-hamburg.de

Dr. Sally Peters, institut für finanzdienstleistungen e.V., sally.peters@iff-hamburg.de

Zusammenfassung

Wesentliche Komponenten einer verantwortlichen Kreditvergabe sind ein angemessenes Beratungsgespräch, faire Konditionen und eine Unterstützung durch die Bank in Phasen des Zahlungsverzugs. Der Gesetzgeber legt den Fokus auf Informationspflichten und die Pflicht zu einer angemessenen Kreditwürdigkeitsprüfung als Teil des Beratungsgesprächs. Bei Ratenkrediten lässt er den Banken jedoch einen Gestaltungsspielraum. Wir skizzieren die Ergebnisse eines deutschlandweit durchgeführten Kredittests, die unter den getesteten Banken eine unzureichende Erfassung der Bonität der Verbraucherin bzw. des Verbrauchers, Wucherzinsen und Restschuldversicherungen als Voraussetzung für die Kreditvergabe vorfinden und somit Belege für eine unverantwortliche Kreditvergabe liefern. Als Ausweg wird eine Rückkehr zum relationalen Banking unter Nutzung der künstlichen Intelligenz diskutiert.

Abstract

Appropriate counselling interviews, fair credit conditions and the bank's support in the case of delinquency constitute essential components of responsible lending. The legislator focuses on information and credit screening obligations. However, a creative leeway has been left for instalment loans. We sketch the results of a credit test encompassing a broad range of banks all over Germany which reveals insufficient credit screening, usurious interest rates and obligatory payment protection insurances among the tested banks thus delivering some proof of irresponsible lending. As a way out we discuss a return to relationship banking addressing the role of artificial intelligence.

JEL Classification: G21, G41, G51, G53, G28, L14

Keywords: verantwortliche Kreditvergabe, Ratenkredite, Banken, Überschuldung



Motivation

Was eine verantwortliche Kreditvergabe bedeutet, für wen sie relevant ist und wie sie konkret umgesetzt werden sollte, ist Thema einer langwährenden akademischen und auch politischen Diskussion. Insbesondere die Finanzkrise hat dabei vor allem das Interesse der politisch Verantwortlichen an diesem Thema geweckt. So hat die EU mit der Verbraucherkreditlinie aus dem Jahre 2008 einen rechtlichen Rahmen gesetzt, dem die Mitgliedsländer durch eine zügige Umsetzung in nationales Recht gefolgt sind. Hierbei fällt auf, dass Immobilienkredite deutlich strenger als reine Verbraucherkredite, also z.B. Ratenkredite reguliert werden. Den Anbietern von derartigen Krediten wird z.B. bei der Kreditwürdigkeitsprüfung ein Ermessensspielraum eingeräumt. So sieht Artikel 8 der Verbraucherrichtlinie 2008/48EG bzw. seine Umsetzung in § 505a BGB das Einholen von Daten vom Verbraucher und ein Rückgriff auf Auskunfteien lediglich als Kann-Regelung vor. Seine Grenzen findet dies allerdings darin, dass die Kreditwürdigkeitsprüfung dazu beitragen soll, Überschuldung zu vermeiden.

Mit einer verantwortlichen Kreditvergabe soll ein Beitrag dazu geleistet werden, eine Überschuldung der Kreditnehmerin bzw. des Kreditnehmers zu vermeiden. Eine angemessene Bonitätsprüfung, ferner eine umfassende Bereitstellung von für den Verbraucher gut verständlichen Informationen über die Kreditkonditionen vor dem Hintergrund seiner persönlichen finanziellen Verhältnisse als Teil einer Kreditberatung sind dabei wichtige Schritte (vgl. Reifner et al. 2013). In diesem Sinne befasst sich der folgende Beitrag mit der Frage, wie Banken sowohl mit den gesetzlich verordneten Informationspflichten als auch und insbesondere mit dem durch das positive Recht eingeräumten Ermessensspielraum bei der Kreditwürdigkeitsprüfung umgehen, wenn es um die Vergabe von Ratenkrediten geht und welche Möglichkeiten sie darüber hinaus nutzen, um eine verantwortliche Ratenkreditvergabe zu gewährleisten. Im Zusammenhang mit einem vom Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Hamburg (*iff*) für die Bürgerbewegung „Finanzwende“ dargestellten Kredittest liegt dabei der Fokus auf der Phase vor Vertragschluss.

Im folgenden Abschnitt wird die Konzeption einer verantwortlichen Kreditvergabe erläutert und der für Deutschland maßgebliche Rechtsrahmen skizziert. Es folgt dann die Darstellung der Ergebnisse des Kredittests. Abschließend wird ein möglicher Beitrag eines relationalen Banking zu einer verantwortlichen Kreditvergabe diskutiert.



Verantwortliche Ratenkreditvergabe: Konzeption und ihre Umsetzung im europäischen und deutschen Recht

Ein Kreditvertrag zeichnet sich dadurch aus, dass Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinanderfallen. Der in der Gegenwart leistende Kreditgeber erhält vom Kreditnehmer dabei lediglich das Versprechen, in der Zukunft den Kredit gemäß den Vertragsbedingungen zu bedienen. Der Kreditgeber ist damit zwei Arten von Unsicherheit ausgesetzt: Zum einen können nicht vom Schuldner verursachte und bei Vertragsabschluss nicht erwartete Ereignisse dessen Zahlungsfähigkeit beeinträchtigen. Denkbar ist aber auch, dass er dem Kreditgeber nicht alle Informationen gegeben hat, die seine eigene Bonität charakterisieren. Die wissenschaftliche Literatur ist dominierend vor allem dieser Informationsasymmetrie gewidmet und entwickelt vertragliche Lösungen zum Schutze des Kreditgebers (vgl. Stiglitz, Weiss 1981; Diamond, Dybvig 1983; Diamond 1984; Gale und Hellwig 1985 als grundlegende Artikel). Kontrolle und Maßnahmen, die dem Kreditnehmer, bei dem es sich in aller Regel um einen Unternehmer handelt, jeden Anreiz nehmen, seinen Informationsvorteil auszunutzen, spielen in diesen Beiträgen eine zentrale Rolle. Vorausgesetzt werden in allen Fällen dabei zwei unbeschränkt rationale Vertragspartner mit perfekter finanzieller Kompetenz. Kreditmärkte werden als kompetitiv im Hinblick auf das Fehlen von größenbedingter Marktmacht unterstellt. Auch spielt die Dringlichkeit, mit der ein Kredit von der einen oder anderen Marktseite benötigt wird, keine Rolle. Und schließlich wird durchgängig unterstellt, beim Kreditnehmer handle es sich um eine Unternehmung, die finanzielle Mittel für die Durchführung einer Investition benötigt. Erwartet wird, dass die Investition in Zukunft ausreichend Einnahmen generiert, aus denen der Kredit vertragsgemäß bedient werden soll.

Im Gegensatz zu Investitionskrediten werden Ratenkredite häufig für die Finanzierung von Konsumgütern aufgenommen, die zwar den Verbrauchern einen unmittelbaren Nutzen stiften, jedoch keine Erträge abwerfen, aus denen die fälligen Zins- und Tilgungszahlungen geleistet werden können. Dies würde grundsätzlich die Notwendigkeit einer besonders gründlichen Bonitätsprüfung erfordern. Allerdings ist das Einzelkreditvolumen eher gering, die Korrelation von Einzelkreditausfällen zumindest in normalen Konjunkturlagen kaum ausgeprägt. Damit aber ist der Ausfall eines Einzelkredits für eine Bank auch nicht existenzbedrohend. Zudem wirft eine Bonitätsprüfung grundsätzlich Fixkosten auf und wirkt somit gerade bei kleineren Kreditsummen signifikant ertragsenkend. (vgl. hierzu auch Zahn 2011, 33f). Durchsetzbar sind derartige Kreditangebote vor allem, weil es dem Verbraucher typischerweise an der erforderlichen finanziellen



Kompetenz fehlt und er darüber hinaus oftmals Verhaltensheuristiken folgt, die eine rationale Entscheidung verhindern (vgl. Willis 2006). Gerade diese Makel eröffnen dann den Banken darüberhinausgehend weitere Möglichkeiten, die vor allem darin bestehen, neue Gewinnquellen auf Kosten des Kunden zu erschließen, weil dieser sie nicht durchschaut bzw. keine Alternative zum angebotenen Kredit sieht oder sehen möchte. Das Verhältnis zwischen der Bank und dem Verbraucher ist also durch eine Machtverteilung zugunsten der Bank gekennzeichnet. Aufgrund des mangelnden finanziellen Wissens des Verbrauchers kann sie für die Beurteilung des angebotenen Kredits relevante Informationen verschleiern bzw. so verpacken, dass sie mangels Expertise nicht zu verstehen sind. Sie kann den Kunden bei seinem Wunsch, ein ganz bestimmtes Gut zu kaufen, auf eine Weise zu unterstützen, die ihn ignorant gegenüber den von der Bank vorgelegten Kreditkonditionen macht (vgl. Willis 2006, S. 766 ff).

Die Existenz derartiger Anreize muss nicht zwingend bedeuten, dass sie von der kreditgebenden Bank genutzt werden. Vor allem ein Preiswettbewerb dürfte hier aber eher kontraproduktiv werden, indem er unmittelbar einen Kostendruck auslöst. Damit erhöht er den Anreiz zu unmittelbar gewinnsteigernden Maßnahmen. Kreditverträge, die aufgrund erhöhter Kosten bzw. einer stetigen Akkumulation des Schuldenstandes durch Kettenverträge in die Überschuldung führen, bedrohen aber die persönliche Existenz des Schuldners und belasten weitergehend die Gesellschaft mit sozialen Kosten.

Erfahren haben dies die Volkswirtschaften vor allem im Verlauf der großen Finanzkrise, die mit dem rasant steigenden Ausfall von Immobilienkrediten in den USA bereits 2007 ihren Anfang nahm. Ausgelöst hat dies die Einsicht, dass der geltende Verbraucherschutz im Verbraucherkreditbereich nicht ausreicht (vgl. Zahn 2011). Der Begriff „Responsible Lending“ sollte in der nachfolgenden politischen Diskussion als Leitlinie diskutierter Maßnahmen dienen. Im Gefolge einer Veröffentlichung der Weltbank (Prouza 2013) lässt sich zumindest aus wissenschaftlichen Veröffentlichungen ein Konsens darüber entnehmen, dass eine verantwortliche Kreditvergabe dadurch gekennzeichnet ist, den Kreditantragsteller vor Überschuldung zu schützen. Wie in einem vom *iff* 2013 veröffentlichten Forschungsbericht dargelegt, beziehen sich folgerichtig die Maßnahmen zur Realisierung einer verantwortlichen Kreditvergabe auf den gesamten Kreditprozess von der Kreditvergabe bis zur Rückzahlung. Darin eingeschlossen ist z.B. der Vorrang einer verantwortungsvollen Anpassung von Kreditbeziehungen an sich (unerwartet) verändernde Lebensumstände vor Kreditkündigung und Insolvenz (Reifner et al, 2013, 20). Eine weite Begriffsdeutung mit dem Ziel der Vermeidung einer Überschuldung liegt



auch dem ersten Entwurf der Europäischen Kommission aus dem Jahre 2002 zugrunde, indem dort die Kreditanbieter zu einer Beratung verpflichtet wurden (vgl. Papikinou 2018, S. 48ff). Der heftige Widerstand der Finanzindustrie, aber auch des Europäischen Parlamentes, das zu starke Eingriffe in die Privatautonomie der Kreditnehmer befürchtete, führten schließlich dazu, dass in der 2008 verabschiedeten Verbraucherkreditlinie 2008/48/EG der Begriff der verantwortlichen Kreditvergabe lediglich im 26. Erwägungsgrund explizit genannt wird. Danach sind die Mitgliedstaaten „...verpflichtet, geeignete Maßnahmen zur Förderung verantwortungsvoller Verfahren in allen Phasen der Kreditvergabe zu ergreifen“ (Zahn 2011, S. 158). Auch die Überschuldungsprävention ist als Ziel der Regulierung von Verbraucherkrediten nicht mehr explizit genannt (vgl. Papikinou 2018, S. 60, Zahn 2011, S. 159f). Die Regelungen von 2008/48/EG konzentrieren sich zudem ausschließlich auf die Kreditvergabephase und fokussieren schwerpunktmäßig auf Informationspflichten in Artikel 5. Die Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung in Artikel 8, nach denen Kreditgeber Informationen beim Verbraucher und Auskunftsteilen einholen können aber nicht müssen, sind demgegenüber wesentlich knapper und vager gehalten (vgl. Zahn 2011, S. 136ff). Ob dies so bleibt, ist allerdings fraglich. Die EU verschärfte ihre Vorgaben mit der Richtlinie 2014/17/EU zumindest für Immobilienkredite. Zudem weist der EuGH in seinem Urteil vom 6.6.2019 darauf hin, dass es den nationalen Gesetzgebungen überlassen bleibt, auch für Ratenkredite schärfere Bestimmungen im Sinne der Überschuldungsprävention einzuführen.

Die Umsetzung von 2008/48/EG in deutsches Recht erfolgte für die vorvertraglichen sowie laufenden Informationspflichten in den § 491 ffa BGB in Verbindung mit § 247 EG-BGB. §491a Satz 3 BGB begründet dabei eine vorvertragliche Erläuterungspflicht insofern, als der Kreditgeber den Verbraucher in die Lage versetzen soll, die Angemessenheit des Kreditvertrages vor dem Hintergrund seiner finanziellen Verhältnisse zu beurteilen. Ferner hat der Kreditgeber die Folgen bei Zahlungsverzug zu erläutern. Die EU-Regelungen zur Kreditwürdigkeitsprüfung finden sich sowohl in §18a KWG als auch in § 505a BGB. Eine Regelung im KWG wie im FinDAG macht Verbraucherschutz zur Aufgabe der Finanzaufsicht (vgl. Zahn 2011, S. 221f). In enger Anlehnung an 2008/48/EG begründet § 505a BGB eine Pflicht der Kreditanbieter, eine Kreditwürdigkeitsprüfung durchzuführen. Wie sie durchgeführt wird, wird dagegen durch das Gesetz nicht konkretisiert. Insbesondere ist auch in der deutschen Regelung das Einholen von Auskünften beim Verbraucher und Auskunftsteilen lediglich eine Kann-Bestimmung (Zahn 2011, S. 225). In der Gesamtschau trägt der rechtliche Rahmen einer verantwort-



lichen Kreditvergabe nur eingeschränkt Rechnung. Insbesondere fokussiert er lediglich die Kreditvergabephase, konzentriert sich dabei auf Informationspflichten und gewährt den Kreditanbietern bei der Kreditwürdigkeitsprüfung einen Ermessensspielraum.

Nun bietet der Rechtsrahmen grundsätzlich lediglich ein Mindestmaß an Regelungen und schließt somit zusätzliche Verhaltensnormen nicht aus, soweit sie das positive Recht nicht untergraben. Im Zentrum stehen dabei vor allem aus Sicht der Ethik wünschenswerte Normen. Eben dies wird in einem vom *iff* 2013 erstellten Forschungsbericht „Fairness und Verantwortung im Kreditgeschäft“ thematisiert (vgl. Reifner et al. 2013). Grundlage hierfür ist vor allem die auf Rawls Gerechtigkeitslehre zurückgehende „Goldene Regel der Marktwirtschaft“, welche von den Wirtschaftsakteuren verlangt, nicht das ausschließliche Eigeninteresse, sondern weitergehend das gemeinsame Interesse als Handlungsanleitung zu wählen (vgl. Reifner et al. 2013, S. 24). So verweisen Reifner et al. darauf, dass die Geltung und Gültigkeit rechtlicher Maßnahmen neben dem Rechtssetzungsakt auch eine „...Korrespondenz der Norm mit den gelebten Moralvorstellungen der Gesellschaft...“ erfordert (ebda., S. 25). Dies spielt nicht nur dann eine Rolle, wenn das positive Recht einen Ermessensspielraum offenhält, sondern begründet über das positive Recht hinaus gehende Pflichten. Im Rahmen des Forschungsberichtes werden umsetzbare Kriterien für eine faire und damit auch verantwortliche Kreditvergabe entwickelt. Fairness bezieht sich dabei darauf, wie die Vertragspartner miteinander umgehen. Bezogen auf die ungleiche Machtverteilung beim Ratenkredit stehen die Vermittlung von Informationen durch die Bank, Aufklärung, Beratung und Begleitung im Zentrum (ebda., S. 20). Die Verantwortlichkeit der Kreditvergabe richtet sich dagegen am Ergebnis aus, und zwar danach, ob ein Beitrag geleistet wird, Überschuldung zu vermeiden.

Verantwortliche Vergabe von Ratenkrediten in Deutschland? Die Ergebnisse eines Tests

Es ist grundsätzlich wünschenswert, Kreditprozesse in ihrer Gesamtheit, also vom Vertragsangebot bis zur Rückzahlung bzw. Insolvenz im Hinblick auf das Verhalten des Kreditgebers empirisch zu untersuchen. Einen vergleichsweise bescheideneren Ansatz hat das *iff* in einem für die Bürgerbewegung „Finanzwende“ durchgeführten Kredittest auf Fairness bei der Kreditvergabe gewählt (vgl. Ulbricht et al. 2019). Im Kredittest wurden hierbei die Kriterien Diskretion, Beratungsqualität, keine Verkäufe von Zusatzprodukten



als Bedingung für die Kreditvergabe, ferner ein Zinssatz, der unter dem Doppelten des durchschnittlichen Zinssatzes im Sinne der Bundesbankstatistik liegt, geprüft (vgl. ebenda, Tabelle 11, S. 14). Die Beratungsqualität wurde im Wesentlichen daran gemessen, inwieweit die Angemessenheit des Kreditersuchens vor dem Hintergrund der finanziellen Situation des Verbrauchers geprüft wurde. Wesentliche Bedeutung hatte somit die Qualität der Bonitätsprüfung. Zwar kann bei Erfüllung dieser Fairnessbedingungen nicht zwingend auf eine verantwortungsvolle Kreditvergabe geschlossen werden. Allerdings kann bei aller Vorsicht der Schluss gezogen werden, dass eine unfaire Kreditvergabe nicht darauf hoffen lässt, dass die Bank ihren in Zahlungsnot geratenen Kunden verantwortlich unterstützt. Unfaire Kreditvergabe bietet sich so als ein Indikator für eine unverantwortliche Kreditvergabe an. Interessant ist, dass Reifner et al (2013) die Beratung als Kriterium für eine faire Kreditvergabe explizit benennen, während die EU-Richtlinie und ihre Umsetzung in deutsches Recht für Ratenkredite lediglich Aufklärungspflichten und eine Kreditwürdigkeitsprüfung durch den Kreditgeber vorsehen. Der Kredittest beschränkt sich somit nicht auf die rechtlichen Vorgaben, sondern prüft inwieweit darüber hinausgehenden Komponenten einer fairen Kreditvergabe Rechnung getragen wurde, die wie in Reifner et al. (2013) im Einklang mit ethischen Prinzipien stehen. Die Qualität der Kreditberatung wird dabei zu einer wesentlichen Komponente. Die Kriterien, die als Indikatoren für eine faire Kreditvergabe dem Test zugrunde gelegt wurden, beziehen sich auf die Frage, ob der Kunde alle relevanten Information erhält, ob und wie eine Kreditwürdigkeitsprüfung durchgeführt wurde, inwieweit der Bedarfsgerechtigkeit als Komponente einer Kreditberatung eine Rolle spielte, ferner die Risikoteilung, Zinsbemessung und ein Angebot von Kuppelprodukten.

Der vom *iff* mittels Testkäufen durchgeführte Markttest zur Analyse des Ratenkreditmarkts in Deutschland umfasst die deutschlandweite Einholung von 166 Ratenkreditangeboten in 94 Tests bei den zentralen Bankanbietern (vgl. Ulbricht et al. 2019). Die Tests erfolgten anhand von sogenannten Mystery Shoppings. 47 Prozent der Tests erfolgten dabei im Osten, 30 Prozent im Norden, 11 Prozent im Westen und 13 Prozent im Süden (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 10). Voraussetzung für die Tätigkeit als Testerin bzw. Tester waren ein ausreichendes Einkommen, eine durch eine positive Schufa-Auskunft signalisierte Bonität und die Teilnahme an einer Schulung. Die Erfassung der Rückmeldungen erfolgte über ein eigens entwickeltes Erfassungstool (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 9). Die Tests wurden von 25 Personen durchgeführt, 17 Testerinnen und Tester haben dabei zwischen drei und fünf Tests durchgeführt (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 11).



Die Testerinnen und Tester wurden gebeten einen der beiden folgenden Kreditanlässe vorzugeben: Es sollte entweder ein Gebrauchtwagenkauf in Höhe von 8.499 Euro oder eine Reise in Höhe von 15.230 Euro finanziert werden. Das Gespräch begann jeweils mit einer absichtlichen Verspätung. Im Falle der Reise als Kreditanlass wurden die Interessenten gebeten, als Verspätungsgrund anzugeben, dass ihr Auto einen Schaden habe. Im Falle des geplanten Gebrauchtwagenkaufs, sollten sie die Suche nach einem Pflegeplatz für einen Elternteil zu benennen. Ansonsten wurden die Testerinnen und Tester gebeten, ihre eigene Lebenssituation zu schildern (vgl. Ulbricht et al. 2019, 8f.).¹

Das Bruttoeinkommen wurde in drei Kategorien erfasst: 18 Prozent der Testerinnen und Tester hatten ein Einkommen in Höhe von 1.300 – 1.799 Euro, 23 Prozent in Höhe von 1.800-2.499 Euro. Bei rund der Hälfte der Tester (56 Prozent) lag das Einkommen bei 2.500 brutto und höher. Zum Vergleich: Das durchschnittliche Bruttoeinkommen vollzeitbeschäftigter Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer lag 2018 bei 3.771 Euro (Destatis 2018, o. S.). In mindestens der Hälfte der Tests erfolgte das Kreditgespräch also mit einem Einkommen unterhalb des durchschnittlichen Bruttoeinkommens.

Zwischen dem 08.10.2018 und dem 19.11.2018 erfolgten 94 bewertbare Testkäufe. Hierbei wurden neun verschiedene Banken getestet. Es handelte sich hierbei um Privatbanken, genossenschaftliche Banken und Sparkassen² (vgl. u. a. Ulbricht et al. 2019, S. 9). Nach Abschluss der Erhebung lagen in 78 von 94 Testkäufen die wesentlichen Kreditinformationen vor, und es konnten insgesamt 166 Kreditangebote ausgewertet werden (vgl. Destatis 2018, S. 12). Die vorgelegten Kreditangebote hatten verschiedene Laufzeiten, beispielsweise liefen die meisten (48 Tests) sieben bis acht Jahre und 38 Tests vier bis fünf Jahre (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 12).

Die Konstruktion der Tests legt nahe, im Sinne von § 505a BGB vom Kunden für seine Bonität relevante Daten zu erfassen. Dies bildet nicht nur eine Grundlage für die Quantifizierung des Kreditausfallrisikos, sondern ermöglicht es der Bank auch, dem Verbraucher die Angemessenheit des Kreditwunsches zu erläutern. Im Kredittest wurde die Qualität der Kreditwürdigkeitsprüfung daran bemessen, ob und wie eine Haushaltsanalyse des Kunden durchgeführt wurde. Ziel war es zu ermitteln, ob im zugrunde gelegten Erfassungszeitraum überhaupt Spielraum für die Bedienung eines Kredits

¹ Bei 86 Verträgen wurde die Reise als Grund genannt und in 80 Verträgen der Gebrauchtwagenkauf (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 13).

² Es wurden getestet: Deutsche Bank, Commerzbank, Hypovereinsbank, Santander Bank, Targobank, Postbank, Sparda Bank, Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen



bestanden hat und welche Änderungen sich bezüglich der Ein- und Ausgabenseite in Zukunft abzeichnen. Zu trennen ist hierbei zwischen regelmäßigen und nur sporadisch oder temporär anfallenden Zahlungsströmen. Gleichmaßen ist es im Interesse der Bonitätserfassung, ein besonderes Augenmerk auf solche Ausgabenposten zu richten, die weder vermieden noch gesenkt werden können. Informationsgrundlage sind typischerweise Einkommensnachweise und Kontoauszüge, die gegebenenfalls durch Nachfragen des Bankangestellten zu ergänzen sind (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 16).³ Die Testergebnisse liefern ein heterogenes Bild. Dies betrifft sowohl die getesteten Banken als auch die innerhalb ein- und derselben Bankengruppe durchgeführten Tests. Zum Beispiel wurde zwar überwiegend ein Einkommensnachweis verlangt, allerdings wurden nicht in jedem Test, den eine Bank durchführte, auch Rückfragen dazu gestellt. Dies trifft im Übrigen bei allen getesteten Banken zu. Bei einer Bank wurden Rückfragen nur in 29% der Tests gestellt, und der maximale Prozentsatz, mit dem eine getestete Bank Rückfragen stellte, betrug 64% der von ihr im Test angebotenen Kredite (vgl. Ulbricht et al., S. 23). Grundlage für die Erfassung der Ausgaben des Verbrauchers lieferten Kontoauszüge. Zwar haben alle getesteten Banken Kontoauszüge geprüft, allerdings nicht in jedem Test. Die Spannweite reicht hier von 90% bis 14% der von einer Bank unterbreiteten Kreditangebote, in denen auf eine Prüfung von Kontoauszügen verzichtet wurde. Ähnlich breit ist die Spanne bei fehlenden Rückfragen zu Ausgaben (ebda., S. 23).

Der Ratenkredit belastet den Haushalt in Zukunft mit regelmäßig anfallenden Tilgungen und Zinszahlungen. Eine sorgfältige Haushaltsanalyse bezieht somit Hinweise auf mögliche Änderungen der zukünftigen finanziellen Situation des Verbrauchers zu mit ein. So deutet der Hinweis auf einen zukünftigen Pflegefall ebenso wie der Hinweis eines Schadens am Auto darauf hin, dass bei den betreffenden Personen mit hoher Wahrscheinlichkeit zusätzliche Ausgaben anfallen werden. Interessanterweise sind von den 9 getesteten Banken vier, also fast die Hälfte, überhaupt nicht auf diese Hinweise eingegangen. Bei den verbleibenden Banken wurden sie wiederum nur in wenigen Kreditangeboten berücksichtigt. Die Spannbreite reicht hier von 5% bis zu 43%. Drei Banken gingen auch auf die zukünftige Einkommensentwicklung überhaupt nicht ein. Wurde sie thematisiert, dann nicht bei jedem Kreditangebot. Die Spannbreite reicht von 10% bis 27% (vgl. ebda., S. 24).

Das Ergebnis einer Bonitätsprüfung hängt nicht nur von quantitativen Kriterien ab. Wie

³ Wurden die Testerinnen und Tester zwar gebeten die Unterlagen zum Gespräch mitzubringen, diese aber im Termin nicht besprochen, zählt dieser Aspekt als nicht erfüllt (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 16).



wichtig darüber hinausgehend auch sogenannte weiche Informationen sind, wird in der Literatur immer wieder betont (vgl. z.B. Liberti, Petersen 2018). Sie umfassen gerade im Verbraucherkreditbereich auch persönliche Informationen. *Diskretion* signalisiert dem Verbraucher, dass die Bank mit diesen Informationen vertrauensvoll umgeht und ist somit eine wichtige Bedingung dafür, für die Bonitätsprüfung relevante weiche Informationen preiszugeben. Im Kredittest wurde das Kriterium „Diskretion“ von den getesteten Banken sehr unterschiedlich behandelt. Bis auf zwei Banken, die das Kriterium bei allen Kreditangeboten erfüllen und einer Bank, die in 82% aller von ihr angebotenen Krediten dem Kriterium überhaupt nicht genügt, liegt die Erfüllungsquote bei den restlichen 9 Banken zwischen 60% und 86%.

Ein Ratenkredit dient der Finanzierung eines Gutes, dessen oft nicht-pekuniärer Nutzen vom Verbraucher sehr hoch eingeschätzt wird. Dies kann sich aber während der Laufzeit des Kredits ändern, etwa, weil dann vor allem die Tilgungsraten als Belastung erfahren werden oder aber sich grundsätzlich die Präferenzen ändern. Die Relevanz einer Präferenzänderung dürfte dabei mit der Laufzeit des Kredits zunehmen. Folgt man Reifner et al. (2013), so trägt ein fairer und verantwortlicher Kreditanbieter dem Kriterium der *Bedarfsgerechtigkeit* Rechnung und macht auf diese Umstände aufmerksam. So ist plausibel anzunehmen, dass das Vergnügen einer Hochzeitsreise früher oder später als reine Kostenbelastung empfunden wird. Zum Kriterium „Bedarfsgerechtigkeit“ gehört im Übrigen auch die in §491a BGB, Satz 3 niedergelegte Erläuterungspflicht des Kreditgebers, die sich z.B. auf die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Laufzeiten und die Angemessenheit der Kredithöhe bezieht. Dem entsprechend wurde getestet, ob Darlehenssumme, Laufzeit und Zweck besprochen wurden. Die Ergebnisse liegen im oberen Mittelfeld. 6 Banken besprachen den Kreditzweck bei allen ihren Kreditangeboten. Gemischerter verhält es sich bei der Laufzeit bzw. Rate des Kredits. Hier fällt wiederum die ausgeprägte Heterogenität im Hinblick darauf auf, bei wie vielen Kreditangeboten bei einer Bank auf dieses Kriterium eingegangen wird. Ebenso verhält es sich bei der Darlehenssumme. Bei zwei Banken wird diese immerhin in 30% ihrer Kreditangebote nicht thematisiert.

Inwieweit eine Kreditvergabe als fair betrachtet werden kann, hängt schließlich auch davon ab, wie die Risiken zwischen Bank und Kunde geteilt werden und wonach die Höhe des Zinssatzes bemessen wird. In einem Kreditvertrag zur Finanzierung einer Investition vereinbaren Kreditgeber und Kreditnehmer, wie die aus der Investition zu erwartenden



Einnahmen und die Risiken zwischen beiden Vertragsparteien geteilt werden sollen. Ein Ratenkredit dagegen finanziert ein Gut, das oftmals einen nicht-pekuniären Nutzen abwirft, der zudem ausschließlich dem Verbraucher zukommt. Die fälligen Raten sind somit aus dem laufenden Einkommen zu entrichten. Insofern entscheiden hier Kreditgeber und -nehmer über die Aufteilung des für die Ratenzahlung noch frei verfügbaren Einkommens. Je höher der Zinssatz ist, umso mehr erfolgt diese Aufteilung zugunsten der Bank. Zinsbemessung und Risikoteilung sind dabei nicht voneinander unabhängig. Die Bank wird auf jeden Fall anstreben, den erwarteten Kreditausfall einzupreisen. Statistisch steht ihr dabei eine Größe zur Verfügung, die lediglich den im Durchschnitt über viele gleichartige Kreditnehmer in der Vergangenheit erlittenen Kreditausfall bemisst. Offensichtlich bietet dies aber keine vollständige Risikoabsicherung im Einzelfall, der durch persönliche Lebensumstände, aber auch exogene unsystematisch auftretende negative Ereignisse überschattet wird. Eine risikoaverse Bank wird deshalb entweder im Zinssatz eine zusätzliche Risikoprämie berücksichtigen oder aber weitere Absicherungsmöglichkeiten in Betracht ziehen. Gängig ist in diesem Zusammenhang eine Restschuldversicherung geworden, die den Kreditnehmer in nicht selbstverschuldeten Fällen wie Arbeitslosigkeit, Berufsunfähigkeit, Krankheit oder dessen Erben davor bewahrt, den Kredit nicht zurückzahlen zu können. Grundsätzlich erforderlich ist sie allerdings nur, wenn die genannten Wechselfälle des Lebens nicht bereits durch andere Versicherungen abgedeckt sind, aus denen dann im Bedarfsfall ausreichende finanzielle Mittel generiert werden. Im Rahmen einer fairen Kreditvergabe wird die Bank eine Bedarfsermittlung vornehmen, etwa weil keine anderweitigen Versicherungen bestehen. Sie wird den Kunden ferner über die Leistungen und Kosten einer Restschuldversicherung informieren, sie in den Effektivzins einpreisen und ihm die Wahl überlassen, einen entsprechenden Versicherungsvertrag abzuschließen oder aber einen alternativen Kreditvorschlag anzunehmen, der eine faire Risikoteilung im Effektivzins vorsieht. Auch hier zeichnet der Kredittest ein heterogenes Bild. Zwei Banken bezogen in ihr Kreditangebot bei allen Testkäufen eine Restschuldversicherung mit ein, eine Bank wiederum in weniger als 50% ihrer Angebote (vgl. Ulbricht et al., S. 26). Nicht in jedem Fall wurden die Kosten offengelegt, auch auf Nachfrage nicht. Bei einer Bank war die Restschuldversicherung bei 40% ihrer Kreditangebote sogar notwendige Bedingung für die Kreditvergabe (vgl. Ulbricht et al., S. 28). Interessanterweise handelt es sich hierbei um ein Finanzinstitut, das bei der Bonitätsprüfung deutlich oberflächlicher war als alle anderen Banken. Der empirische Befund weist auf jeden Fall darauf hin, dass zum Abschluss



einer Restschuldversicherung in vielen Fällen Druck ausgeübt wurde (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 28). Geprüft wurde auch, ob die Einpreisung der Restschuldversicherung zu einem Effektivzinssatz führt, der als Wucher bezeichnet werden kann. Als Maßlatte wurde ein Zins gewählt, der doppelt so hoch wie der Marktdurchschnittswert ist (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 21). Demnach liegt Wucher in 53 von 106 Kreditangeboten vor. Die Einbeziehung der Kosten einer Restschuldversicherung führte hier zu einem Zinssatz, der 100% über dem marktüblichen Zins liegt. Damit erweisen sich gerade Restschuldversicherungsversicherungen als Zinstreiber.

„Relationship Banking“ als Potenzial für „Responsible Lending“

Der Kredittest weist darauf hin, dass über ein breites Spektrum der getesteten Banken Verstöße gegen eine faire und damit auch verantwortliche Kreditvergabe vorliegen, deren Umfang nicht als marginal bezeichnet werden kann.

Ein wesentlicher Grundsatz einer effizienten Allokation knapper Ressourcen bei Unsicherheit besteht darin, Risiken auf diejenigen zu übertragen, die sie zu den geringsten Kosten vermeiden bzw. bei ihrer Realisierung eintretende Verluste am besten kompensieren können. Der Kredittest weist demgegenüber auf Kreditvergabepraktiken hin, die diesen Grundsatz umkehren. Nun könnte man an dieser Stelle auf die Freiheit zum Vertragsschluss verweisen, denn schließlich ist der Verbraucher ja nicht gezwungen, den vorgelegten Kreditvertrag zu unterschreiben. Tatsächlich sind das europäische und damit auch deutsche Verbraucherschutzrecht durch einen Vorrang von Informationspflichten gegenüber weitergehenden Beratungspflichten gekennzeichnet, die eher einem Fürsorgeprinzip folgen. Selbst bei strenger Einhaltung dieser Informationspflichten ist allerdings daran zu zweifeln, ob der Kreditkunde in der Lage ist, sie auch konsistent zu verarbeiten.

Ein Mangel an finanzieller Allgemeinbildung ist immer wieder Thema auch von wissenschaftlichen Studien, in denen nicht nur auf die Schwierigkeit ihrer Vermittlung, sondern auch auf Grenzen hingewiesen wird. Der Verbraucher muss nämlich nicht nur fähig sein zu wissen, welche Informationen er benötigt, um den gewünschten Kredit vertragsgemäß zu bedienen und sie dann auch konsistent zu verarbeiten, vielmehr gehört auch ein Wille dazu. In diesem Zusammenhang weist die Verhaltensökonomie darauf hin, dass menschliches Verhalten nicht im Sinne eines Homo Oekonomikus auf ma-



thematischen Entscheidungsmodellen beruht.⁴ Vielmehr sind Heuristiken maßgebend, Daumenregeln also, die typischerweise eher tendenziösen denn objektiven Selektionsmechanismen folgen. Zur Anwendung gelangen derartige Heuristiken in der Informationsselektionsphase ebenso wie in der Informationsverarbeitungsphase, und schließlich leiten sie auch die tatsächlich getroffene Entscheidung. Folgt der Kreditantragsteller z.B. der *Verfügbarkeitsheuristik*, dann wählt er diejenigen Informationen als Grundlage seiner Entscheidung aus, die der Bankangestellte sofort benennt, lässt dagegen jene aus, die nicht oder erst später eher am Rande erwähnt werden, aber für eine objektive Beurteilung des Kreditangebotes wichtiger wären. Die *Repräsentativitätsheuristik* verführt den Kreditantragsteller dazu, anstelle seiner systematisch über einen Zeitraum verfolgten eigenen Einnahmen- und Ausgaben einen Arbeitskollegen mit ähnlichem Einkommen, der ein ähnliches Gut auf Kredit finanziert und erfolgreich bedient hat, bei der Abschätzung seiner eigenen Rückzahlungswahrscheinlichkeit zu berücksichtigen. Die Entscheidung über die Annahme des Kreditangebotes wird z.B. isoliert davon getroffen, wie die geplante Hochzeitsurlaubsreise bei vollständiger Eigenfinanzierung ausgefallen wäre (*Mental Accounting*). Ebenso ist denkbar, dass sich der Kreditantragsteller in der Vergangenheit immer einen kostspieligen Urlaub gegönnt hat und sich aus seinem Einkommen auch leisten konnte. Nun stehen aber aufgrund der Verheiratung viele zu finanzierende Anschaffungen an. Dennoch will er an alten Gewohnheiten festhalten (*Ausstattungsheuristik*) Im Hinblick auf die Rückzahlungsfähigkeit des hierzu erforderlichen Kredites ist er möglicherweise überoptimistisch (*Overconfidence Heuristik*) bzw. schiebt die ja erst in Zukunft fällige Tilgung weit von sich (*Hyperbolisches Diskontieren*). Emotionen können dabei die Wahl von vereinfachten und tendenziösen Daumenregeln anstelle eines gründlichen Reflektierens noch verstärken. Ein Beispiel hierfür sind von Loewenstein (1996) als „visceral factors“ bezeichnete Emotionen: Wenn ein Verbraucher gerade in der Werkstatt erfahren hat, dass sein Auto nicht mehr reparabel ist und er deshalb in psychischen Stress gerät, steigt seine Neigung, auf das erstbeste Kreditangebot einzugehen (Verfügbarkeitsheuristik), um sich wieder erleichtert dem Tagesgeschäft zuwenden zu können. Eine unmittelbare Verbindung zwischen Emotionen und von einem Bias überlagerte Heuristiken wird durch die *Affektheuristik* abgebildet (vgl.

⁴ Die Verhaltensökonomik ist eng mit den Beiträgen von Kahnemann und Tversky verbunden. Vgl. z.B. als Grundlagenwerk Kahnemann, D. und A. Tversky (1979), dieselben (1992), Einen Überblick vermitteln Pesendorfer, W. (2006), ferner Kanev, D. & Terziev, V. (2017). Vgl. im Hinblick auf die Bedeutung für Bankgeschäfte Hens, T. und K. Backmann (2008).



Slovic et al. 2006, Slovic und Peters, 2006). Wenn z.B. ein Verbraucher eine ausgeprägte Vorliebe für ein bestimmtes Reiseziel hat, dann erhöht dies seine Neigung, einen Kreditvertrag zu akzeptieren, der überhöhte Zinsen mit Restschuldversicherung vorsieht. Das Kreditausfallrisiko wird dann signifikant unterschätzt. Die Relevanz von derartigen Heuristiken ist nun allerdings nicht nur auf den Verbraucher beschränkt. Gerade, wenn Kreditanbieter darauf verzichten, eine auf objektiven Kriterien beruhende Bonitätsanalyse durchzuführen, liegt nahe, dass auch der Kreditanbieter auf die Anwendung simpler Heuristiken zurückfällt. Vor diesem Hintergrund erscheint ein effektiver Verbraucherschutz noch wichtiger.

Die Zügel des geltenden staatlichen Verbraucherschutzes anzuziehen, ist dabei nur eine Möglichkeit. Voraussetzung für seinen Erfolg ist nämlich eine hinreichende Kenntnis dessen, was an Maßnahmen konkret zu ergreifen ist. So sollte z.B. vermieden werden, dem Verbraucher ungerechtfertigt den Zugang zu Kredit zu verwehren. Was aber erfordert dies dann im konkreten Fall? Ein weiteres Problem weist auf die Notwendigkeit schneller und effektiver Durchsetzungsmaßnahmen hin. Bislang obliegt Verbraucherschutz im Kreditbereich dem Bundesaufsichtsamt für das Finanzwesen, dessen Fokus allerdings schwerpunktmäßig auf der Stabilität des Finanzsystems liegt. Erforderlich wäre dann wohl wie in USA die Gründung einer gesonderten Behörde. Ob die hierzu erforderlichen Finanzmittel bereitgestellt würden, ist fraglich.

Effektiver und vor allem nachhaltiger erweisen sich Alternativen, die ein Verhalten von Banken zur Grundlage einer verantwortlichen Kreditvergabepaxis machen, das im Einklang mit bankbetrieblichen Zielsetzungen steht und somit die Eigenschaft einer Anreizkompatibilität besitzen. In diesem Zusammenhang spielt eine Rolle, dass Maßnahmen zur Durchsetzung einer verantwortlichen Kreditvergabe nicht zwingend Eingriffe in die Vertragsfreiheit bedeuten müssen, sondern durchaus mit einer freien Vertragsgestaltung vereinbar sein können, aber eine Vertragsform begünstigen, die als „relationales Banking“ bezeichnet wird.

In diesem Zusammenhang spielt die in einer die Gesellschaft vorherrschende Vertragskultur eine Rolle. In Anlehnung an Hirschman (1978) lassen sich diesbezüglich zwei Extremformen unterscheiden: die Dominanz von transaktionalen Verträgen auf der einen und die Dominanz von relationalen Verträgen auf der anderen Seite (vgl. auch McNeil 1973, 1977). Beide Vertragsformen können als unterschiedliche Antworten auf Ereignisse gesehen werden, die zwar in Zukunft möglich sind, aber deren Eintritt und



Konsequenzen bei Vertragsabschluss aufgrund von Ungewissheit nicht berücksichtigt werden können. Kennzeichen eines transaktionalen Vertrages ist, dass dessen formale wie informale Laufzeit durch keine oder sehr geringe Vertragsausstiegskosten gekennzeichnet ist, und es sich für die Akteure deshalb lohnt, den passenden Vertragspartner von Fall zu Fall auszusuchen. Ein idealtypischer transaktionaler Vertrag ist ein Wertpapier, das jederzeit gekauft (Vertrags Eintritt – Entry) und verkauft werden können (Vertragsaustritt – Exit). Die Vertragsbedingungen sind so stark standardisiert, dass für diese Art von Verträgen Märkte geschaffen werden können, auf denen zwischen den Vertragspartnern ein hohes Maß an Anonymität besteht. Am anderen Ende der Skala rangieren relationale Verträge, die die Vertragspartner in eine über die Zeitachse hinweg anhaltende Beziehung einbetten. Die Vertragsausstiegskosten sind hier vergleichsweise hoch, weshalb die Vertragspartner bei unerwartet eintretenden Ereignissen nicht die Vertragskündigung, sondern die Neuverhandlung bzw. Delegation wichtiger Entscheidungsbefugnisse auf einen der Vertragspartner wählen. Beide Vertragsformen weisen ihre eigenen typischen Merkmale auf. Transaktionale Verträge beschränken die Gültigkeit des Vertrages auf eine Zukunft, die weit weniger von unerwartet eintretenden Ereignissen überschattet wird als dies beim relationalen Vertrag der Fall ist. Passiert dann doch etwas Negatives, dann hat der davon Betroffene zumindest formal die Möglichkeit, sich schnell aus dem Vertrag zu verabschieden. Aufgrund der vorhersehbaren kurzen Vertragsdauer lohnen sich Investitionen in die Vertragsbeziehungen, z.B. zum Aufbau von Vertrauen, kaum, dies schließt auch umfängliche Maßnahmen zum Abbau von Informationsasymmetrie aus. Versucht wird eher, aus dem Vertrag resultierende Risiken abzuwälzen. Ebenso gering ist der Anreiz, anstelle des Einzelnutzens zum Wohle des Gesamtnutzens aller Partner zu handeln. Gerade anders herum verhält es sich beim relationalen Vertrag. Anfängliche Informationsasymmetrie und mögliche zukünftige Ereignisse, die bei Vertragsabschluss noch nicht konkretisiert werden können, machen es erforderlich, Investitionen in beiderseitiges Vertrauen zu tätigen. Gegenseitige Transparenz hilft dabei, Informationsasymmetrie allmählich abzubauen. Im Idealfall gelingt der Aufbau einer derart vertrauensvollen Beziehung, dass bei Eintreten von adversen Ereignissen eine neue faire vertragliche Regelung gelingt. Im Zentrum steht hier nicht der kurzfristige sondern der langfristige Gewinn bzw. Vorteil, dessen Höhe entscheidend damit zusammenhängt, sich nicht auf Kosten des Vertragspartners zu bereichern. Bis in die 1990er Jahre hinein wurden Finanzsysteme aufgrund der jeweiligen Dominanz des transaktionalen bzw. relationalen Vertragstyps in markt- bzw. bankorientiert



unterschieden (Gröbl-Gschwendtner 1993, Vitols 2001, Krahn 2004). Als typisches Beispiel für ein auf dem relationalen Vertrag basierendes bankorientiertes Finanzsystem galt Deutschland mit dem Hausbankprinzip als ein praktiziertes relationales Banking Modell als charakteristisches Merkmal (vgl. ebenda und Vitols 1998). Eine Hausbankbeziehung zeichnet sich dadurch aus, dass der Bankkunde die meisten oder alle seiner Bankgeschäfte über eine einzige Bank (Exklusivbank) oder aber wenige Banken abwickelt. Die Hausbank erhält auf diese Weise im Laufe der Zeit neben umfassenden quantitativen Informationen über das Einnahmen- und Ausgabenverhalten auch qualitative Informationen, die z.B. etwas über die Person des Kunden, seiner Zuverlässigkeit und über seine Lebensführung aussagen. Charakteristisch für eine funktionierende Hausbankbeziehung ist dabei, dass diese Informationen vertraulich behandelt werden, eben weil Vertrauen die Grundlage dieser Beziehung ist.

Langfristige Bank-Kunden-Beziehungen haben in Deutschland zu dem geführt, was von Zysman (1983) und Liberti, Petersen (2017) als „patient capital“ bezeichnet wird: Die Einleger von Banken halten bei ihrer Bank ihre Sparbeträge – ungeachtet formaler Kündigungsfristen – langfristig. Banken wiederum verleihen die Gelder ebenso langfristig, und zwar in Form von Buchkrediten, die sie bis zur Fälligkeit in ihren Bilanzen halten. Idealtypisch findet eine Teilung des Kreditausfallrisikos zwischen Kreditgeber und –nehmer statt, die im Interesse einer langfristigen gemeinsamen Nutzenmaximierung den jeweiligen Möglichkeiten, Risiken abzufedern, vorgenommen wird. Die Hausbank zieht sich also nicht aus dem Risiko eines Ratenkredits zurück, sondern beteiligt sich daran, was auch bedeutet, dass ihr daran gelegen ist, eine Überschuldung des Verbrauchers zu verhindern. Andererseits vermeidet sie auch eine Kreditrationierung. Gewissermaßen entfaltet relationales Banking für den Bankkunden eine Versicherungsfunktion, die ihm auch für die Zukunft einen Zugang zu Bankgeschäften, und damit auch Kredit, gewährt. Im Gegenzug kann die Bank darauf vertrauen, dass der Kunde als Einleger von Geldbeträgen, einen signifikanten und stabilen Bodensatz bei der Bank belässt.

Dass eine Hausbankbeziehung nicht zwingend diesem Idealtypus folgen muss, wird durch eine intensive Diskussion in der theoretischen Literatur und in empirischen Untersuchungen gezeigt (Sharpe 1990, Boot 2000, Duqi et al. 2017). Den Hintergrund bildet eine grundsätzliche Eigenschaft relationaler Verträge, wonach es häufig vorkommt, dass die eine oder andere Vertragspartei stärker in die Vertragsbeziehung investiert als die andere. Sie ist dann in aller Regel darauf angewiesen, dass der Vertrag nicht aufgelöst wird, was wiederum von der anderen weniger investierenden Partei zu ihren Gunsten



ausgenutzt werden kann (vgl. Alchian and Woodward 1987). In der Tat erhöht eine viele Geschäfte umfassende Beziehung zu einer Bank die sogenannten Wechselkosten für Kunden, was wiederum von der Bank z.B. für höhere Kreditzinsen ausgenutzt werden kann (Sharpe 1990, Rajan 1992, von Thadden 1992, Ioannidou, Ongena 2010). Empirische Befunde über die Funktionsfähigkeit des deutschen Hausbanksystems liegen nur für Unternehmen, nicht aber für Verbraucher vor. Sie zeigen allerdings ein durchgängig positives Bild (vgl. Harhoff, Körting 1998, Machauer, Weber 1998, Elsas, Krahen 1998, Lehmann, Neuberger 2001, Memmel et al. 2008, Neuberger, Rähke-Döppner 2015, Stein 2015).

Zunehmend wurde das deutsche Hausbanksystem allerdings durch transaktionale Bankgeschäfte ersetzt. In der Tat galten deutsche Banken als wenig profitabel, und die einsetzende Deregulierung zugunsten organisierter Finanzmärkte, ferner die Fortschritte in der Künstlichen Intelligenz in den 1980er und 1990er Jahren eröffneten deutschen Banken neue Gewinnerzielungspotenziale, die auch genutzt wurden. Damit einher ging eine verstärkte Fokussierung auf marktfähige Bankprodukte und damit eine Abkehr vom relationalen hin zum transaktionalen Banking. Dies ist im Übrigen eine Entwicklung, die in allen Bankensystemen beobachtet werden kann und als „Market-Based Banking“ bezeichnet wird (Hardie, Howarth 2013)

Offensichtlich hat Market-Based Banking der Finanzkrise Vorschub geleistet. Anders gewendet, vermögen die damit verbundenen bankbetrieblichen Entscheidungen kurzfristig hohe Profite versprechen, ob diese auch nachhaltig sind, ist aufgrund einer hohen Krisenanfälligkeit der Bankensysteme fraglich (vgl. Hardie, Howarth 2013). Die politische Reaktion bestand in einer stärkeren staatlichen Regulierung mit der Pflicht umfassender Kredittests, ohne das System an sich infrage zu stellen. Vielmehr scheint die Politik gerade in einem marktbasieren Bankensystem mit intensivem Wettbewerb zwischen Banken den Schlüssel für die finanzielle Unterlegung eines anhaltenden Wirtschaftswachstums zu sehen. Skeptisch ist in diesem Zusammenhang gerade die derzeitige Regulierung des Bankensystems durch Basel II und III zu sehen. Verwiesen wird in mehreren Artikeln auf die hohe Bedeutung von quantitativen Risikomodellen und einer Vernachlässigung der Bedeutung von qualitativen Informationen (vgl. Masera 2011, Haldane 2012, Admati, Hellwig 2013). Zudem würden den Banken Anreize gesetzt, bevorzugt in Anlagen zu investieren, die sich besser als Buchkredite eignen, die Risikogewichte zu verschieben, um so Eigenkapitalkosten zu sparen (vgl. Ferri, Neuberger 2014). Übersehen wird zudem, dass ein hoher Preiswettbewerb zwischen Banken um Kreditkunden diese nicht vor



Überschuldung schützt. Damit steht in Zusammenhang, dass Banken bei hohem Preiswettbewerb der Anreiz genommen wird, Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen und damit auch zu einer gemeinsamen Risikoteilung zu beider Gunsten bereit zu sein. (Petersen, Rajan 1995). Market-based Banking setzt Anreize zu unverantwortlicher Kreditvergabe vor allem dann, wenn der Vertragspartner keine Verhandlungsmacht besitzt. Wohlbemerkt bietet auch ein Bankensystem, das auf langfristige Bank-Kunden-Beziehungen setzt, keine Garantie für eine verantwortliche Kreditvergabe. Sie bietet aber einen besseren Rahmen dafür, dass dies auch im Interesse der Banken ist, eben weil die Aktivseite der Bankbilanz nicht ständig einer Neubewertung durch die Börsenkurse unterliegt, auf die das Management mit kurzfristigen Erfolgen zu reagieren hat. Zudem richten sich die bankbetrieblichen Refinanzierungsquellen auf langfristige Verträge. Auf Grund damit verbundener geringer Refinanzierungsrisiken wird Banken wieder ein Anreiz gegeben, Kreditrisiken auch zu tragen (Hardie, Howarth 2013).

Freilich ist eine derartige Systemänderung derzeit nicht absehbar, und es ist auch fraglich, ob insbesondere die jüngere Generation, die mit Online-Banking anstelle des regelmäßigen Besuchs der Bankfiliale aufgewachsen ist, ein derartiges Hausbanksystem noch wünscht. Tatsächlich vergeben ja nicht nur Banken Kredite. Eine steigende Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang den FinTechs zu. Sie zeigen, wie durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz die regionalen Grenzen des transaktionalen Banking überwunden werden können (Martins, Oliveira, und Popovic, 2014) und welche Kosteneinsparpotenziale sich nicht nur im Zahlungsverkehr, sondern auch über Credit Scoring Systeme im Kreditgeschäft ergeben können (Beijnen, Bolt 2009). Interessant sind in diesem Zusammenhang Schadensmeldungen bei Versicherungen, Berufsausbildung, Nutzungsweise des Smartphones, Internet Fußabdrücke, online Kaufgewohnheiten (Jagitiani, Lemieux 2017 und 2019, ferner Berg et al. 2018). Diese Informationen liefern im Gegensatz zu den üblicherweise in Credit Scores eingehenden Daten nur indirekt Auskünfte über die Bonität des Kreditkunden. Die Autoren weisen nach, dass gerade die Nutzung dieser Informationen zu einem höheren Rating des Kreditantragstellers führt, als das die harten Informationen erlauben würden (vgl. Jagitiani und Lemieux 2017).⁵ Diese Befunde erinnern an die Hausbankbeziehung mit einem allerdings sehr wichtigen Unterschied: Es handelt sich hier nicht um eine auf gegenseitigem Vertrauen aufbauende Beziehung. Anders gewendet, ergeben sich hier Probleme, die mit dem Schutz derart privater Daten zusammenhängen.

⁵ Für den Zusammenhang von harten und weichen Informationen im Hinblick auf die Schätzung des Kreditausfallrisikos vgl. Burg et al. (2018).



Es ist zu diskutieren, inwieweit Banken in Deutschland dennoch von FinTechs lernen sollten. Offensichtlich liegen hier auch Potenziale für den kostengünstigen Aufbau einer vertrauensvollen Bank-Kunde-Beziehung, die eine vertrauliche Behandlung von Informationen sicherstellt. In eine ähnliche Richtung geht der Beitrag von Jakšič, M., & Marinč (2019). Sie verweisen auf Studien, die eine eher komplementäre als substitutive Rolle der von FinTechs angewendeten Technologien betonen, indem z.B. gerade in Regionen mit hoher Filialnetzichte auch das Internet Banking häufiger genutzt wird (vgl. ebenda, S. 10). Sie verweisen ferner darauf, dass die Kosteneinsparpotenziale durch Nutzung von künstlicher Intelligenz nicht nur für transaktionales, sondern auch für relationales Banking bestehen. So vermittele Internet Banking nach wie vor wertvolle Informationen über die Bonität des Kunden und ist in der Lage, Kunden über weite geographische Distanzen zu begleiten. Zusammenfassend geht es also darum, die Effizienz Nachteile des traditionellen personalintensiven relationalen Banking durch Kosteneinsparpotenziale aufgrund der neuen Technologien so zu nutzen, dass die Vorteile einer relationalen Bank-Kunde-Beziehung erhalten bleiben. Den Banken wird es auf diese Weise möglich gemacht, Gewinnerzielungspotenziale zu erschließen, die daraus resultieren, dass man gerade auch junge Internet affine Kunden gewissermaßen über ihren Lebenszyklus mit Finanzdienstleistungen begleitet. Eine verantwortliche Kreditvergabe bildet hierbei keine Restriktion, sondern ermöglicht gemeinsame Vorteile für Bank und Kreditkunde.

Zusammenfassung und Schlussfolgerung

Im Gefolge der Finanzkrise hat sich der Fokus der staatlichen Regulierung des Finanzsystems stark darauf gerichtet, dessen Stabilität nachhaltig abzusichern. Wie die unterschiedliche Behandlung von Immobilien- und Ratenkrediten zeigen, spiegelt sich dies auch im staatlichen Verbraucherschutz wider. So dominieren bei Ratenkrediten Informationspflichten der Banken, während für Umfang und Intensität einer Kreditwürdigkeitsprüfung vom Gesetzgeber Spielraum gelassen wird. Grundlage für den vorliegenden

Beitrag ist ein vom Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Hamburg (*iff*) durchgeführter Kredittest, dessen Befund auf Verletzungen von Informationspflichten verweist und signalisiert, dass bei Banken anstelle einer für die getesteten Fälle angemessenen Kreditwürdigkeitsprüfung lieber auf Kreditversicherungslösungen zurückgreifen, die sie selbst entlasten, den Kreditkunden aber über einen deutlich höheren Zins mit einem



erhöhten Kreditausfallrisiko belasten. Zwar würde ein höheres Maß an finanzieller Allgemeinbildung den Verbraucher mit einer höheren Kompetenz ausstatten, gezielt nach Herausgabe relevanter Informationen zu fragen und darüber hinaus auch die Risiken eines angebotenen Kreditvertrages besser zu beurteilen. Allerdings wird unter Bezugnahme auf Ergebnisse der Verhaltensökonomik gezeigt, wie einfache aber tendenziöse Verhaltensheuristiken, verstärkt durch Emotionen, den Willen zu einer rationalen Kreditentscheidung verhindern können. Dennoch wird daraus nicht auf die Notwendigkeit eines eher patriarchalischen staatlichen Verbraucherschutzes geschlossen. Vielmehr wird den Banken vorgeschlagen, sich wieder auf die Vorteile des relationalen Banking zu besinnen und hierbei die Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz zu nutzen. Nicht nur Kosten, die mit dem Aufbau und der Pflege von Bank-Kunden-Beziehungen verbunden sind, könnten dadurch gesenkt, sondern auch das Internet affine Publikum als Kunden gewonnen werden, die sich bislang verstärkt an FinTechs gewandt haben. Wie dies konkret zu bewerkstelligen ist, weist auf die Notwendigkeit weiterer Forschungsarbeiten hin.



Literaturverzeichnis

- Alchian, A. A., & Woodward, S. (1987). Reflections on the Theory of the Firm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 143(1), 110-136.
- Admati, A. und Hellwig, M. (2013). *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What To Do About it*. Princeton University Press.
- Beijnen, Christine und Bolt, Wilko (2009). Size Matters: Economies of Scale in European Payments Processing. *Journal of Banking & Finance*, 33(2), 203-210.
- Berg, T., Burg, V., Gombović, A., & Puri, M. (2018). On the Rise of FinTechs—Credit Scoring Using Digital Footprints (No. w24551). National Bureau of Economic Research.
- Boot, A. W.A. (2000). Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation* 9 (1), 7-25.
- Destatis (Hg.) (2018): Durchschnittlicher Bruttomonatsverdienst von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern* in Deutschland von 1991 bis 2018. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/237674/umfrage/durchschnittlicher-bruttomonatsverdienst-eines-arbeitnehmers-in-deutschland/>, zuletzt geprüft am 15.07.2019.
- Diamond, D. W., & Dybvig, P. H. (1983). Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of political economy*, 91(3), 401-419.
- Diamond, D.W. (1984). Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies* 51, 393-414.
- Duqi, A., Tomaselli, A., Torluccio, G. (2017). Is Relationship Lending Still a Mixed Blessing? A Review of Advantages and Disadvantages for Lenders and Borrowers. *Journal of Economic Surveys*, Bd. 00, No.0, 1-37.
- Elsas, R., & Krahen, J. P. (1998). Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany. *Journal of Banking & Finance*, 22(10-11), 1283-1316.
- EuGH Urteil vom 6.6.2019-C-58BeckRS 2019, 10524, beck-online
- Ferri, G. & Neuberger, D. (2014). The Banking Regulatory Bubble and How to Get out of it. *Rivista di Politica Economics*, No. 4-6, 39-70.



- Gale, D., & Hellwig, M. (1985). Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem. *The Review of Economic Studies*, 52(4), 647-663.
- Gröbl-Gschwendtner, I. (1993). Regulierung des Finanzsystems und die Stabilität des Bankensektors. Die USA und die BRD im Vergleich. *Konjunkturpolitik*, 39(5), 286-314.
- Haldane, A.G. (2012). The Dog and the Frisbee. Proceedings - Economic Policy Symposium - Jackson Hole, 109-159.
- Hardie, I. und Howarth, D. (2013): Market-Based Banking and the International Financial Crisis. Oxford University Press.
- Harhoff, D., & Körting, T. (1998). Lending relationships in Germany—Empirical evidence from survey data. *Journal of Banking & Finance*, 22(10-11), 1317-1353.
- Hirschman, A. O. (1978). Exit, voice, and the state. *World Politics*, 31(1), 90-107.
- Hens, T. und K. Backmann (2008), Behavioural Finance for Private Banking, Wiley Finance.I
- Ioannidou, V. & Ongena, S.R.G. (2010). Time for a Change: Loan Conditions and Bank Behaviour when Firms Switch Banks. *Journal of Finance* 65(5), 1847-1877.
- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2017). Fintech Lending: Financial Inclusion, Risk Pricing and Alternative Information. Federal Reserve Bank of Philadelphia Working paper No. 17-17.
- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2019). The Roles of Alternative Data and Machine Learning in Fintech Lending: Evidence from the Lending Club Consumer Platform. Federal Reserve Bank of Philadelphia Working paper 18-25.
- Jakšič, M., & Marinč, M. (2019). Relationship banking and information technology: The role of artificial intelligence and FinTech. *Risk Management*, 21(1), 1-18.
- Kahnemann, D. und A. Tversky (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica* 47, 263-291.
- Kahnemann, D. und A. Tversky (1992): Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, *Journal of Risk and Uncertainty* 5, 297-323.



- Kanev, D., & Terziev, V. (2017). Behavioural Economics: Development, Condition and Perspectives. *Business Economics*, 4(52), 387-410.
- Krahnhen, J. P. (2004). The German Financial System (pp. 386-424). R. H. Schmidt (Ed.). Oxford University Press.
- Lehmann, E.E. & Neuberger, D. (2001). Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 45, No.4, 339-359.
- Liberti, J. M., & Petersen, M. A. (2018). Information: Hard and soft. *Review of Corporate Finance Studies*, 8(1), 1-41.
- Loewenstein, G. (1996). Out of Control: Visceral Influences on Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), 272-292.
- Machauer, A., & Weber, M. (1998). Bank Behavior Based on Internal Credit Ratings of Borrowers. *Journal of Banking & Finance*, 22(10-11), 1355-1383.
- Macneil, I. R. (1973/4). The Many Futures of Contracts. *Southern Californian Law Review*, 47, 691-816.
- Macneil, I. R. (1977). Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law. *Northwestern University Law Review* 72, 854.
- Masera, R. (2011). Taking the Moral Hazard out of Banking: the Next Fundamental Step in Financial Reform. *PSL Quarterly Review* 64(257), 105-142.
- Martins, C., Tiago, O. & Popovič, A. (2014). Understanding the Internet Bank Adoption: A Unified Theory of Acceptance and use of Technology and Perceived Risk Applications. *Journal of Information Management* 34(1), 1-13.
- Neuberger, D. & Reifner, U. (2019). Systemic Usury and the European Consumer Credit Directive, Thünen Series of Applied Economic Theory, No. 161, University of Rostock, erscheint in: DIW Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 04/2019.
- Neuberger, D. & Rätke-Döppner, S. (2015). The Role of Demographics in Small Business Loan Pricing. *Small Business Economics* 44(2), 411-424.



- Papikinou, A. (2018). Die Pflicht zur Kreditwürdigkeit des Verbrauchers. Entstehung und Entwicklung im europäischen und deutschen Recht. Baden-Baden Nomos Verlag. 1. Auflage. Reihe: Bochumer Juristische Studien zum Zivilrecht, Band 4.
- Pesendorfer, W. (2006). Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 712-721.
- Prouza, T. (2013). Responsible Lending: Overview of Regulatory Tools (No. 16728). The World Bank.
- Rajan, R.G. (1992). Insiders and Outsiders: the Choice between Informed and Arm's Length Debt. *Journal of Finance* 47(4), 1367-1400.
- Reifner, Udo; Klinger, Helena; Knobloch, Michael; Tiffe, Achim (2013): Fairness und Verantwortung im Konsumentenkredit - ein Bewertungsprojekt. institut für finanzdienstleistungen e.V. Hamburg. Online verfügbar unter https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2013/12/Bericht_Fairness_20131118_FO1UR.pdf, zuletzt geprüft am 12.07.2019.
- Sharpe, S.A. (1990). Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships: *The Journal of Finance* 45(4), 1069-1087.
- Stein, Ingrid (2015). The Price Impact of Lending Relationships: *German Economic Review*, 16(3), 367-389.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American economic review*, 71(3), 393-410.
- Ulbricht, Dirk; Feigl, Michael; Freistedt, Ulrike; Peters, Sally; Schacht, Gideon (2019): Faire Kreditvergabe. Schlussbericht. institut für finanzdienstleistungen e.V. Hamburg. Online verfügbar unter https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2019/02/Faire_Kreditvergabe_Layout.pdf, zuletzt geprüft am 11.07.2019.
- Von Thadden, E.L. (1992). The Commitment of Finance, Duplicated Monitoring and the Investment Horizon. Working Paper. CEPR, London.
- Willis, L. E. (2006). Decisionmaking and the limits of disclosure: The problem of predatory lending: *Price. Md. L. Rev.*, 65, 707.



Zahn, Marcus (2011): Überschuldungsprävention durch verantwortliche Kreditvergabe. Gleichzeitig ein Beitrag zur Verbraucherkreditrichtlinie 2008/48/EG und ihrer nationalen Umsetzung. Zugl.: Mainz, Univ., Diss., 2011. Berlin: Duncker & Humblot (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen Abt. B, Rechtswissenschaft, 192). Online verfügbar unter <http://elibrary.duncker-humblot.de/9783428536849/1>.

Zysman, J. (1983): Government, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change. Ithaca: Cornell University Press.