
Verantwortliche Vergabe von Ratenkrediten durch Banken; Konzeption, Praxis und Potenziale

INGRID GRÖBL UND SALLY PETERS

Ingrid Gröbl, institut für finanzdienstleistungen e.V., E-Mail: ingrid.groessl@iff-hamburg.de
Sally Peters, institut für finanzdienstleistungen e.V., E-Mail: 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.

Summary: 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: Responsible lending, installment loans, banks, over-indebtedness

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 von Verbraucherinnen und Verbrauchern und ein Rückgriff auf Auskunftfeien 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. 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“ vorgestellten Kredittest liegt dabei der Fokus auf der Phase vor Vertragsabschluss.

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

Die Notwendigkeit dafür, dem Kreditgeber eine Verantwortung dafür zu übertragen, dass die Kreditkonditionen keine Risiko- und Kostenverschiebung zu Lasten der Kreditnehmerin bzw. des Kreditnehmers beinhalten, resultiert daraus, dass diese in aller Regel typischerweise nicht die erforderliche finanzielle Kompetenz mitbringen, relevante von irrelevanten Informationen zu unterscheiden und generell die verfügbaren Informationen konsistent im Hinblick auf ihre Folgen für die eigene Rückzahlungsfähigkeit zu beurteilen. Hinzu kommt die Neigung von Verbraucherinnen und Verbrauchern, anstelle von rationalen Entscheidungskalkülen auf einfache Verhaltensheuristiken zurückzugreifen, die eher tendenziösen als objektiven Selektionsmechanismen folgen (vgl. Hens und Bachmann 2008, Kanev und Terziev 2017). Und schließlich befindet sich die Kreditvergebende Bank grundsätzlich in einer überlegenen Machtposition (vgl. Neuberger, Reifner 2019). Verantwortlich ist eine Kreditvergabe vor diesem Hintergrund, wenn sie

dazu beiträgt, eine Überschuldung der Verbraucherin bzw. des Verbrauchers zu verhindern (vgl. Prouza 2013).

Wie in einem vom *iff* 2013 veröffentlichten Forschungsbericht dargelegt, müssen sich Maßnahmen zur Realisierung einer verantwortlichen Kreditvergabe folgerichtig auf den gesamten Kreditprozess von der Kreditvergabe bis zur Rückzahlung beziehen (vgl. Reifner et al. 2013). 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, S. 20). Die Regelungen von 2008/48/EG konzentrieren sich demgegenüber auf die Kreditvergabephase und fokussieren schwerpunktmäßig auf die Informationspflichten in Artikel 5. Überschuldungsprävention als Ziel wird nicht benannt (vgl. Papikinou 2018, S. 60, Zahn 2011, S. 159 f., ferner Neuberger, Reifner 2019). Die Vorgaben zur Kreditwürdigkeitsprüfung in Artikel 8, nach denen Kreditgeber Informationen von Verbraucherinnen bzw. Verbrauchern und Auskunftfeien einholen können, aber nicht müssen, sind knapp und eher vage gehalten (vgl. Zahn 2018, S. 136 ff.). Ob dies so bleibt, ist fraglich. Die EU verschärfte ihre Vorgaben mit der Richtlinie 2014/17/EU und der Änderung der Verbraucherkreditrichtlinie. Auch der EuGH weist 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, vertraglichen sowie laufenden Informationspflichten in den § 491 ff. BGB in Verbindung mit § 247 EG-BGB.¹ § 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 im Kreditwesengesetz in § 18a KWG als auch in § 505a ff. BGB. Eine Regelung im KWG wie im FinDAG macht Verbraucherschutz zur Aufgabe der Finanzaufsicht. Sie weist damit der BaFin ähnlich wie seit 2015 in § 4 Abs. 1a FinDAG in kollektiver Hinsicht eine individuelle Aufsichtspflicht zu (vgl. Zahn 2011, S. 221 f.). In enger Anlehnung an 2008/48/EG begründet § 505a BGB eine Pflicht der Kreditanbieter, eine Kreditwürdigkeitsprüfung durchzuführen. Inwieweit die Produkte angemessen sein müssen, ist noch umstritten. In der Gesamtschau trägt das Gesetz dem Grundsatz einer verantwortlichen Kreditvergabe nur eingeschränkt Rechnung.

Der Rechtsrahmen bietet aber ein Mindestmaß an Regelungen und schließt im Rahmen des positiven Rechts somit zusätzliche Verhaltensnormen nicht aus. Ethische Normen werden in dem vom *iff* im Jahr 2013 erstellten Forschungsbericht „Fairness und Verantwortung im Kreditgeschäft“ thematisiert (vgl. Reifner et al. 2013). 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 (Reifner et al. 2013, 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 darauf, wie die Vertragspartner miteinander umgehen. Bezogen auf die ungleiche Machtverteilung beim Ratenkredit stehen dabei die Vermittlung von Informationen durch die Bank, ihre Aufklärung, Beratung und Begleitung im

1 Vgl. zu näheren Ausführungen Zahn (2011), S. 190 ff.

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 spielte somit die Qualität der Bonitätsprüfung. Zwar kann bei Erfüllung dieser Fairnessbedingungen nicht zwingend auf eine verantwortungsvolle Kreditvergabe geschlossen werden. Allerdings lässt eine unfaire Kreditvergabe nicht darauf hoffen, dass die Bank ihre in Zahlungsnot geratenen Kunden verantwortlich unterstützt. Unfaire Kreditvergabe bietet sich so als ein Indikator für eine unverantwortliche Kreditvergabe an. In Anlehnung an Reifner et al. (2013) beschränkt sich der Kredittest dabei nicht auf die rechtlichen Vorgaben, sondern geht auch genauer auf die von der Bank gestellten Kreditkonditionen ein. Hierbei stehen Zusatz- und Kuppelprodukte und der geforderte Zinssatz im Mittelpunkt.

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 in Ostdeutschland, 30 Prozent im Norden, 11 Prozent im Westen und 13 Prozent im Süden (vgl. ebda., 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. ebda., S. 9). Die Tests wurden von 25 Personen durchgeführt, 17 Testerinnen und Tester haben dabei zwischen drei und fünf Tests durchgeführt (vgl. ebda., S. 11).

Die Testerinnen und Tester gaben jeweils einen der beiden folgenden Kreditanlässe vor: Es sollte 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 gaben die Interessenten als Verspätungsgrund ein schadhafes Auto an. Im Falle des geplanten Gebrauchtwagenkaufs wurde als Anlass für die Verspätung die Suche nach einem Pflegeplatz für einen Elternteil benannt. Ansonsten wurden die Testerinnen und Tester gebeten, ihre eigene Lebenssituation zu schildern (vgl. Ulbricht et al. 2019, 8f.).²

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

Das Bruttoeinkommen wurde in drei Kategorien erfasst: 18 Prozent der Testpersonen 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 Testpersonen (56 Prozent) lag das Einkommen bei 2.500 brutto und höher. Zum Vergleich: Das mittlere Bruttoeinkommen sozialversicherungspflichtiger Vollzeitbeschäftigter lag 2018 in Deutschland in den alten Bundesländern bei 3.434 Euro und betrug in den neuen Bundesländern 2.707 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 Sparkassen³ (vgl. ebda., S. 9). Nach Abschluss der Erhebung lagen in 78 von 94 Testkäufen die wesentlichen Kreditinformationen vor. Es konnten insgesamt 166 Kreditangebote ausgewertet werden (vgl. Ulbricht et al. 2019, 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, den Verbraucherinnen und Verbrauchern die Angemessenheit des Kreditwunsches zu erläutern. Im Kredittest wurde die Angemessenheit der Kreditwürdigkeitsprüfung daran bemessen, ob und wie eine *Haushaltsanalyse* des Kunden durchgeführt wurde. Ziel ist es zu ermitteln, ob im zugrunde gelegten Erfassungszeitraum überhaupt Spielraum für die Bedienung eines Kredits 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 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. ebda., S. 16).⁴

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 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. ebda., S. 23). Grundlage für die Erfassung der Ausgaben der Testpersonen lieferten ihre 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 (vgl. ebda., S. 23).

3 Es wurden getestet: Deutsche Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank (UniCredit), Santander Bank, Targobank, Postbank, Sparda-Bank, Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen.

4 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).

Eine sorgfältige Haushaltsanalyse bezieht Hinweise auf mögliche Änderungen der zukünftigen finanziellen Situation 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, die Auswirkungen auf ihre finanzielle Leistungsfähigkeit haben können. Interessanterweise sind von den neun 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 dabei aber nicht nur von quantitativen Kriterien ab. Wie wichtig auch weiche Informationen sind, wird in der Literatur immer wieder betont (vgl. z. B. Liberti, Petersen 2018). Sie umfassen gerade im Verbraucherkreditbereich auch persönliche Informationen. Ein relevanter Aspekt ist dabei *Diskretion*. Diese signalisiert der Verbraucherin bzw. dem Verbraucher, dass die Bank mit diesen Informationen vertrauensvoll umgeht und ist somit eine notwendige 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 % (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 15, 22 f.).

Ein Ratenkredit dient der Finanzierung eines Gutes, dessen Nutzen von der Verbraucherin bzw. dem 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* als weitere wichtige Komponente einer Kreditberatung 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. Sechs Banken besprachen den Kreditzweck bei allen ihren Kreditangeboten (vgl. Ulbricht et al. 2019, S. 25 f.). Gemischter 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 (vgl. ebda.).

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. Ein Ratenkredit finanziert ein Gut, das einen Nutzen abwirft, der ausschließlich der Verbraucherin bzw. dem Verbraucher zukommt. Die fälligen Raten sind 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. Eine risikoaverse Bank wird entweder im Zinssatz eine Risiko­prämie berücksichtigen und/oder weitere Absicherungsmöglichkeiten in Betracht ziehen. Gängig ist in diesem Zusammenhang eine Restschuldversicherung geworden, die die Kreditnehmerin bzw. den Kreditnehmer in nicht selbstverschuldeten Fällen wie Arbeitslosigkeit, Berufsunfähigkeit, Krankheit oder dessen Erben davor bewahrt, den Kredit nicht zurückzahlen zu können. Im Rahmen einer fairen Kreditvergabe wird die Bank eine Bedarfsermittlung vornehmen, etwa, weil keine anderweitigen Versicherungen bestehen. Sie wird die Kundin bzw. 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. 2019, 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. ebda., S. 28). Zum Abschluss einer Restschuldversicherung wurde in vielen Fällen Druck ausgeübt (vgl. ebda., S. 28). In 53 von 106 Kreditangeboten mit Restschuldversicherung lag der Effektivzins 100 % über dem marktüblichen Zins (vgl. ebda., S. 32).

„Relationship Banking“ als Potenzial für verantwortliche Kreditvergabe

Der Kredittest weist darauf hin, dass über ein breites Spektrum der getesteten Banken Verstöße gegen eine faire und damit auch verantwortliche Kreditvergabe vorliegen. Vor diesem Hintergrund spricht einiges dafür, die Zügel des Verbraucherschutzes anzuziehen.

Regulierung ist immer dann nachhaltig erfolgreich, wenn die Maßnahmen für die Betroffenen anreizkompatibel sind. Einen Beitrag hierzu könnten Regulierungen leisten, die es für beide Vertragsparteien lohnend machen, in eine langfristige Vertragsbeziehung zueinander einzutreten, die nicht nur Kredite, sondern darüber hinaus auch den Zahlungsverkehr und Anlagen umfasst (Relational Banking). Skeptisch beurteilt wird in diesem Zusammenhang die derzeitige Regulierung des Bankensystems durch Basel II und III. Verwiesen wird 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 (Ferri, Neuberger 2014).

Bis in die 1990er Jahre galt Deutschland mit dem Hausbankprinzip als ein praktiziertes relationales Banking Modell (vgl. Größl-Gschwendtner 1993, Krahen 2004). Eine Hausbankbeziehung zeichnet sich dadurch aus, dass die Bankkundin bzw. 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 der Kundin bzw. des Kunden, seine Zuverlässigkeit und 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 (2018) 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 Nutzen- und Ertragsmaximierung den jeweiligen Möglichkeiten, Risiken abzufedern, vorgenommen wird. Die Hausbank zieht sich also nicht aus dem Risiko eines Ratenkredits zurück, sondern beteiligt sich daran. Dementsprechend ist ihr daran gelegen, eine Überschuldung der Verbraucherin bzw. des Verbrauchers zu verhindern. Andererseits vermeidet sie auch eine Kreditrationierung. Relationales Banking entfaltet für den Bankkunden gewissermaßen eine Versicherungsfunktion, die ihm für die Zukunft einen Zugang zu Bankgeschäften, und damit auch Kredit, gewährt. 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). Eine viele Geschäfte umfassende Beziehung zu einer Bank erhöht nämlich die sogenannten Wechselkosten für Kundinnen und 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 bisher nur für Unternehmen, nicht aber für Verbraucherinnen und Verbraucher vor. Sie zeigen allerdings ein überwiegend positives Bild (vgl. Harhoff, Körting 1998, Machauer, Weber 1998, Elsas, Krahn 1998, Lehmann, Neuberger 2001, Memmel et al. 2008, Neuberger, Rähke-Döppner 2015, Stein 2015).

Zunehmend wurde das deutsche Hausbanksystem 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 durch eher transaktionale Verträge, 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 (vgl. Hardie, Howarth 2013).

Offensichtlich scheint die Politik gerade in einem marktbasieren Bankensystem mit intensivem Wettbewerb zwischen Banken den Schlüssel für die finanzielle Unterlegung eines anhaltenden Wirtschaftswachstums zu sehen. Übersehen wird dabei allerdings, dass ein hoher Wettbewerb zwischen Banken um Kreditkunden diesen zwar manche Preisvorteile bringt, sie jedoch nicht vor Überschuldung schützt. Damit steht in Zusammenhang, dass Banken bei hohem Preiswettbewerb der Anreiz genommen werden kann, Beziehungen zu ihren Kundinnen und Kunden aufzubauen und damit auch zu einer gemeinsamen Risikoteilung zu Gunsten beider Parteien bereit zu sein (vgl. Petersen, Rajan 1995). Wohlbermerkt bietet auch ein Bankensystem, das auf langfristige Bank-Kunden-Beziehungen setzt, keine Garantie dafür, dass die Kreditvergabe verantwortlich erfolgt. Sie bietet aber einen besseren Rahmen dafür, dass dies auch im Interesse der Banken ist. Ein wesentlicher Grund hierfür ist, dass die Aktivseite der Bankbilanz nicht ständig einer Neubewertung durch die Börsenkurse unterliegt, auf die das Management mit kurzfristigen Erfolgen zu reagieren hat. Ein weiterer Grund liegt darin, dass sich die bankbetrieblichen Refinanzierungsquellen auf langfristige Verträge richten und damit auf Grund geringer Refinanzierungsrisiken Banken wieder ein Anreiz gegeben wird, Kreditrisiken auch zu tragen (vgl. 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, die mittlerweile neben mobilem Bezahlen, Anlageberatung und Anlagen auch Crowdfunding anbieten. Sie zeigen, wie durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz die regionalen Grenzen des transaktionalen Banking überwunden werden können (vgl. Martins, Oliveira und Popovic 2014) und welche Kosteneinsparpotenziale sich nicht nur im Zahlungsverkehr, sondern auch über Credit Scoring Systeme im Kreditgeschäft ergeben können (vgl. Beijnen, Bolt 2009). Interessant ist in diesem Zusammenhang eine Studie aus den USA, die zeigt, dass FinTechs dort bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit nicht nur die Einkommensentwicklung, Konsumausgaben und Sparsumme berücksichtigen, sondern darüber hinaus sogenannte alternative Informationen wie Ausgaben für Miete und Mietnebenkosten, Häufigkeit von Geldabhebungen, Kreditkartentransaktionen, Schadensmeldungen bei Versicherungen, Berufsausbildung, Nutzungsweise des Smartphones, Internet Fußabdrücke, online Kaufgewohnheiten (vgl. 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 der Kreditkundin bzw. des Kreditkunden. Die Autoren weisen nach, dass gerade die Nutzung dieser Informationen dazu führt, dass Verbraucherinnen und Verbraucher höher geratet werden, als dies übliche Credit Scores erlauben würden (vgl. Jagitiani und Lemieux 2017). Dies erinnert an die Hausbankbeziehung mit einem allerdings sehr wichtigen Unterschied: Es handelt sich hier nicht um eine auf Vertrauen aufbauende Beziehung. Anders gewendet, ergeben sich hier Probleme, die mit dem Schutz derart privater Daten zusammenhängen.

Es ist zu diskutieren, inwieweit Banken in Deutschland dennoch von FinTechs lernen können. 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 und Marinč (2017). 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 Filialnetzdicke 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 der Kundinnen und Kunden und ist in der Lage, diese 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. Die Möglichkeiten und Grenzen auszuloten und die Implikationen für eine verantwortliche Kreditvergabe an Verbraucherinnen und Verbraucher zu ergründen, geht allerdings über den Rahmen dieses Beitrags hinaus und weist auf zukünftige Forschung hin.

Literaturverzeichnis

- Admati, Anat und Martin Hellwig (2013): *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What To Do About it*. Princeton: Princeton University Press.

- Beijnen, Christine und Wilko Bolt (2009): Size Matters: Economies of Scale in European Payments Processing. *Journal of Banking & Finance*, 33(2), 203–210.
- Berg, Tobias, Valentin Burg, Ana Gombović und Manju Puri (2018): On the Rise of FinTechs – Credit Scoring Using Digital Footprints (No. 24551). National Bureau of Economic Research.
- Boot, Arnoud W. A. (2000): Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation* 9 (1): 7–25.
- Destatis (Hrsg.) (2018): Sozialversicherungspflichtige Bruttoarbeitsentgelte – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Jahreszahlen) – Dezember 2018. Online verfügbar unter <https://statistik.arbeitsagentur.de/Statistikdaten/Detail/201812/iii6/beschaeftigung-entgelt-entgelt-d-0-201812-xlsm.xlsm>, zuletzt geprüft am 01.10.2019.
- Duqi, Andi, Angelo Tomaselli und Guseppe Torluccio (2017): Is Relationship Lending Still a Mixed Blessing? A Review of Advantages and Disadvantages for Lenders and Borrowers. *Journal of Economic Surveys*, Bd. 32, No. 2: 1–37.
- Elsas, Ralf und Jan Pieter Krahen (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-58/18 BeckRS 2019, 10524, beck-online Rdn. 41.
- Ferri, Giovanni und Doris Neuberger (2014): The Banking Regulatory Bubble and How to Get out of it. *Rivista di Politica Economica*, No. 4–6: 39–70.
- Größl-Gschwendtner, Ingrid (1993): Regulierung des Finanzsystems und die Stabilität des Bankensektors. Die USA und die BRD im Vergleich. *Konjunkturpolitik*, 39(5): 286–314.
- Haldane, Andrew G. (2012): The Dog and the Frisbee. *Proceedings – Economic Policy Symposium – Jackson Hole*: 109–159.
- Hardie, Iain und David Howarth (2013): *Market-Based Banking and the International Financial Crisis*. Oxford University Press.
- Harhoff, Dietmar und Timm Körting (1998): Lending Relationships in Germany – Empirical Evidence from survey data. *Journal of Banking & Finance*, 22(10–11): 1317–1353.
- Hens, Thorsten und Kremena Bachmann (2008): *Behavioural Finance for Private Banking*, Wiley Finance.
- Ioannidou, Vasso und Steven R. G. Ongena (2010): Time for a Change: Loan Conditions and Bank Behaviour when Firms Switch Banks. *Journal of Finance* 65(5): 1847–1877.
- Jagtiani, Julapa und Catharine Lemieux (2017): Fintech Lending: Financial Inclusion, Risk Pricing, and Alternative Information. *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 17–17*.
- Jagtiani, J. und C. Lemieux (2019): The Roles of Alternative Data and Machine Learning in Fintech Lending: Evidence from the LendingClub Consumer Platform. *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper 18–15*.
- Jakšič, Marko und Matej Marinč (2019): Relationship Banking and Information Technology: The Role of Artificial Intelligence and FinTech. *Risk Management*, 21(1), 1–18.
- Kanev, Dimitar und Venelin Terziev (2017): Behavioural Economics: Development, Condition and perspectives. *Business Economics*, 4(52), 387–410.
- Krahen, Jan Pieter (2004): The German Financial System (S. 386–424), in: R. H. Schmidt (Hrsg.). Oxford University Press.
- Lehmann, Erik E. und Doris Neuberger (2001): Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 45, No. 4, S. 339–359.
- Liberti, José Maria und Mitchell A. Petersen (2018): Information: Hard and soft. *Review of Corporate Finance Studies*, 8(1), 1–41.

- Machauer, Achim und Martin Weber (1998): Bank Behavior Based on Internal credit ratings of borrowers. *Journal of Banking & Finance*, 22(10–11), 1355–1383.
- Martins, Carolina, Tiago Oliveira und Aleš Popovič (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.
- Masera, Rainer (2011): Taking the Moral Hazard out of Banking: the Next Fundamental Step in Financial Reform. *PSL Quarterly Review* 64(257): 105–142.
- Memmel, Christoph, Christian Schmieder und Ingrid Stein (2008): Relationship Lending – Empirical Evidence For Germany, *Economic and Financial Reports 2008/1*, European Investment Bank, Economics Department.
- Neuberger, Doris und Solvig Rähke-Döppner (2015): The Role of Demographics in Small Business Loan Pricing. *Small Business Economics* 44(2): 411–424. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9602-4>
- Neuberger, Doris und Udo Reifner (2019): Systemic Usury and the European Consumer Credit Directive, erscheint in: Hennecke, Peter, Doris Neuberger und Dorothea Schäfer (Hrsg.), *Debt – Blessing or Curse?* DIW Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 1/2020.
- Papikinou, Athina (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.
- Prouza, Tamás (2013): Responsible Lending: Overview of Regulatory Tools (No. 16728). The World Bank.
- Rajan, Raghuram G. (1992): Insiders and Outsiders: the Choice between Informed and Arm’s Length Debt. *Journal of Finance* 47(4): 1367–1400.
- Reifner, Udo, Helena Klingler, Michael Knobloch und Achim Tiffe (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, Steven 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, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/geer.12057>.
- Ulbricht, Dirk, Michael Feigl, Ulrike Freistedt, Sally Peters und Gideon Schacht (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, Ernst Ludwig (1992): The Commitment of Finance, Duplicated Monitoring and the Investment Horizon. Working Paper. CEPR, London.
- Zahn, Marcus (2011): Überschuldungsprävention durch verantwortliche Kreditvergabe. Gleichzeitig ein Beitrag zur Verbraucherkreditrichtlinie 2008/48/EG und ihrer nationalen Umsetzung. 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, John (1983): *Government, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca: Cornell University Press.