



# infobrief 10/05

**Montag, 14. März 2005 IH/UR**

---

## Stichwörter

Konsumentenkredite, Verbraucherkredite, Zinshöhe, Diskriminierung

## A Sachverhalt

Bereits 1998 hat das iff in einem Gutachten im Auftrag der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen die diskriminierende Preisgestaltung der Citibank festgestellt. Was damals noch als Phänomen der Citybank erschien, hat heute weite Teile der Banken erfasst und sich sogar noch um den Aspekt der regionalen Diskriminierung ausgeweitet. Das Wirtschaftsmagazin plusminus hat einen Test in den Städten Berlin, Dresden, Köln, Hamburg und München durchgeführt, bei dem Testpersonen mit unterschiedlichem Gehalt (von 1300, 2400 und 3100 € monatlich) insgesamt 150 Kredit-Angebote für einen Konsumentenkredit in Höhe von 10.000 € mit einer Laufzeit von 72 Monaten eingeholt haben. Hierbei stellte es fest, dass die Banken nicht nur nach dem Einkommen unterschiedliche Zinssätze berechnen, sondern diese sogar zwischen den Städten erheblich variieren. Bundesweit einheitlich und einkommensunabhängig waren im Test lediglich die Zinsen der Postbank und der SEB, lokal waren es die Sparkassen, die nicht zwischen den verschiedenen Einkommensschichten differenzierten.

Nicht in der Tabelle abgebildet sind zusätzliche Elemente, wie z.B. teure Restschuldversicherungen, die unteren Einkommensschichten in der Regel nahezu abverlangt werden, jedoch nach dem derzeitigen Stand der Rechtsprechung meist nicht als obligatorisch eingestuft werden und deshalb bei der Berechnung des effektiven Jahreszinses unberücksichtigt bleiben. Sie können das Bild zusätzlich zu Lasten der niedrigen Einkommensschichten verändern.

Die Einzelergebnisse des plusminus Test:

	Hamburg	Köln	München	Dresden	Berlin
Dresdner Bank 1300 €	10,01%	12,53%	10,06%	10,05%	10,02%
Dresdner Bank 2400 €	10,05%	12,53%	12,56%	10,05%	8,80%
Dresdner Bank 3100 €		9,99%	9,62%	10,01%	10,01%
Deutsche Bank 1300 €	13,02%	13,02%	13,02%	12,74%	13,02%
Deutsche Bank 2400 €	13,02%	12,74%	13,02%	12,74%	13,02%
Deutsche Bank 3100 €		9,60%	13,02%	10,83%	13,02%
Sparkasse 1300 €	9,90%	9,60%	11,36%	9,63%	10,19%
Sparkasse 2400 €	9,90%	9,60%	9,93%	9,63%	9,37%
Sparkasse 3100 €		9,60%	9,93%	9,63%	
Citibank 1300 €	15,66%	13,48%	k. A.	15,61%	13,40%
Citibank 2400 €	15,64%		11,69- 15,65%	11,89%	9,61%
Citibank 3100 €		11,65%	11,72%	11%	
Norisbank 1300 €	k. A.	k. A.	k. A.	12,99%	14,79%
Norisbank 2400 €	k. A.		k. A.	k. A.	5,6-14,99%
Norisbank 3100 €	k. A.	k. A.	5,6-15%	k. A.	
Commerzbank 1300 €	10,55%	11,00%	10,89%	13,24%	kreditunwürdig
Commerzbank 2400 €	10,55%		4,44-13%	k. A.	4,4%-13,95%
Commerzbank 3100 €		10,50%	11,02%	11% (9,5%)	10,89%
Postbank 1300 €	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%
Postbank 2400 €	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%
Postbank 3100 €	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%	7,99%
SEB 1300 €	9,00%	9,00%	9,00%	8,99%	9,02%
SEB 2400 €	9,00%	9,00%	8,99%	9,02%	9,00%
SEB 3100 €	9,00%	9,00%	9,02%	9,01%	9,00%
Spardabank 1300 €	7,46%	8,86%	6,9-11%	9,63%	9,63%
Spardabank 2400 €	7,46%	8,84%	ca. 10%	9,63%	9,63%
Spardabank 3100 €	7,46%	8,05%	5,6-14%	9,63%	9,63%

Im Vergleich hierzu lag im Dezember 2004 effektive Jahreszins von Konsumentenkrediten mit anfänglicher Zinsbindung und einer Laufzeit über 5 Jahren bei 7,67 % (Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Februar 2005).

## **B Stellungnahme**

Der plusminus Test zeigt, dass die Konditionen des Verbraucherkredits immer mehr von objektiven, vom Kunden kaum noch zu beeinflussenden, Faktoren abhängig gemacht werden. Während für eine Differenzierung nach dem verfügbaren Monatseinkommen noch Gründe wie ein allgemein höheres Risiko, geringerer Kreditbedarf, höhere Inkassokosten usw. zumindest noch rational erscheinen, obwohl sie natürlich dennoch nicht bei allen Kunden niedriger Einkommensschichten auftreten und denjenigen diskriminieren, der seine Finanzen auch bei niedrigem Einkommen „im Griff“ hat, ist eine Differenzierung nach Städten nicht erklärbar. Schließlich ist nicht einzusehen, warum eine Person mit einem Einkommen über 1.300 € in Dresden 2,24 % mehr zahlen muss als in Köln und eine Person mit gleichem Einkommen in Berlin gar als kreditunwürdig eingestuft wird (Commerzbank) oder warum im gleichen Einkommenssegment ein Hamburger 2,52 % weniger im Jahr zahlen muss als ein Kölner (Dresdner Bank). Hier – so scheint es – werden Kundengruppen gebildet, die nicht den Standards empirischer Korrelationsbildung entsprechen, ganze Städte werden diskriminiert. Ein weiterer Grund für die unterschiedliche Zinshöhe liegt an der unterschiedlichen Konkurrenzsituation in den jeweiligen Städten.

### **B.I Das Problem – The Poor pay more**

Bereits 1963 hat David Caplovitz in seiner Untersuchung mit dem Titel „The Poor Pay More – Consumer Practices of Low-Income Families“<sup>1</sup> (Die Armen zahlen mehr – Das Verbraucherverhalten der unteren Einkommensschichten) das Phänomen aufgedeckt, dass über die Kreditfinanzierung des Konsums die einkommensschwachen Schichten der Bevölkerung überproportional höher belastet werden. Caplovitz zeigt in seiner Studie<sup>2</sup> auf, dass bei unteren Einkommensschichten aufgrund der bildungsmäßigen Voraussetzungen, der Höhe der Kreditaufnahme, der Art der finanzierten Güter, ihres Wohnumfeldes sowie der dort vorhandenen Finanzierungs- und Kaufmöglichkeiten und schließlich aufgrund kostenintensiver Krisenbewältigung Faktoren kumulieren, die zu einer Mehrbelastung dieser Haushalte für identische Konsummöglichkeiten führt. Diese Mehrkosten bewirken, dass dasselbe Quantum an Einkommen in den Unterschichten eine geringere Kaufkraft hat als in den Oberschichten.

Relativ neu ist in Deutschland jedoch die Erkenntnis, dass die Banken eine solche Preisdifferenzierung nicht nur nach dem Einkommen der Kreditnehmer, sondern auch nach deren Wohnort vornehmen.

---

<sup>1</sup> The Free Press of Glencoe, New York 1963

<sup>2</sup> zur Interpretation seiner Ergebnisse vgl. auch Caplovitz, Credit Card Mania in America, in: Reifner/Ford (Hrsgb.) banking for People, de Gruyter Berlin 1992 S.119. Dort geht er auch speziell auf die Praktiken von Citibank (USA) ein, durch mehrere Kreditverträge Überschuldungen zu provozieren. (aaO S. 124)

Die amerikanischen Banken haben ebenso wie die englischen Banken die soziale Diskriminierung inzwischen zu einer wichtigen Einkommensquelle gemacht. Im Unterschied zu Deutschland sind sie dabei aber nicht gezwungen, nach Einkommen gestaffelte Kredite zu vergeben. Vielmehr besteht in den USA und Großbritannien kein Kreditmonopol der Banken, so dass immer mehr Banken sich Tochterunternehmen im Marktsegment Hochpreiskredite, die zudem kurzfristig und klein gehalten werden, zulegen, an die sie dann einkommensschwächere Konsumenten verweisen. So hat Citibank die Firma Citifinancial gegründet und die Aktien von Providential, dem größten Wucherkreditgeber Europas, werden ebenfalls von der Finanzwelt gehalten. Da die Banken solche Institute noch refinanzieren und zudem Versicherungsprodukte dort mitverkaufen, ist der Effekt gegenüber dem in Deutschland offensichtlichen System noch weit dramatischer. Die Armen befinden sich in einem Ghettomarkt. Besonders Kreditkartenfirmen sprießen wie Pilze aus der Erde, nehmen Wucherzinsen von 28% und mehr, verzinsen alle ausstehenden Zinsen durch dauerndes „Roll-over“ und begünstigen das „Flipping“, eine Form der dauernden Umschuldung, die man bei uns aus den Kettenkrediten von Citibank kennt. Die Schulden verdoppeln sich dabei leicht, ohne dass nennenswertes neues Kapital bereitgestellt wird. Die EU möchte jetzt auch noch den Markt für Kreditkartenkredite von Nicht-Banken in Kontinentaleuropa freigeben.

## **B.II Rechtliche Möglichkeiten gegen Diskriminierung**

### **B.II.a Die Logik der Diskriminierung**

Grundsätzlich gehört es zum Wesen der Marktwirtschaft, dass Preise nach dem Wert der Gegenleistung im Wettbewerb gebildet werden. Rechtlich ist dies durch die Vertragsfreiheit, die insoweit auch ausdrücklich die AGB-Kontrolle einschränkt, gewährleistet. Die Grenze ist nur der §138 BGB.

Entsprechend argumentieren auch alle Anbieter, dass das sogenannte „risk-based-pricing“, also die risikoadjustierte Preisgestaltung, ein Wesensmerkmal rationaler Kreditvergabe ist. Aus der Versicherungsindustrie ist uns geläufig, dass die Prämie einer Versicherung sich am gemessenen Risiko misst. Ein motorstarker PKW hat dabei ein höheres Risiko des Unfalls als ein kleiner PKW, so dass die Prämien entsprechend gestaffelt sind. Dieser Zusammenhang ist nicht nur statistisch erwiesen, sondern auch logisch korrekt, da die höheren Geschwindigkeiten unfallträchtiger sind. Bei der Krankenversicherung zahlen Frauen mehr als Männer, weil es nicht nur statistisch erwiesen ist, dass sie höhere Krankheitskosten haben sondern auch damit zusammenhängt, dass sie Kinder gebären und damit zusätzliche Gesundheitsprobleme auf sich nehmen müssen. (Ob es angesichts der Notwendigkeit von Kindern gerecht ist, dass die Männer hierfür nicht mitbezahlen, kann allerdings mit Fug und Recht bezweifelt werden.)

Kredite sind insoweit auch Versicherungsprodukte. In jedem Kredit müssen die Kosten mitberücksichtigt werden, die durch den Kreditausfall insgesamt entstehen. Diese Risikokosten werden im Preis mitkalkuliert. Es entspricht nun dem Wettbewerb und wirtschaftlicher Vernunft, Kosten nur dort zu belasten, wo sie auch tatsächlich entstehen. Man möchte ja den risikoarmen Kunden durchaus haben und ihn mit niedrigen Preisen anlocken. Das gebietet der Wettbewerb. Insofern ist es rational, dass Banken herausfinden wollen, bei welchen Merkmalen es

höhere Risiken gibt. Allerdings gehen sie dabei nicht wie die Sozialwissenschaften vor, die immer vor der Dummheit warnen, aus statistischen Zusammenhängen auch reale Zusammenhänge abzuleiten. Das berühmte Storchensbeispiel, wo stärker überflogene Dörfer mehr Kinder hatten als weniger überflogene Dörfer, demonstriert allen Anfängern, dass deshalb die Kinder durchaus nicht von Störchen gebracht werden müssen. Der statistische Zusammenhang beweist keinen realen Zusammenhang. Umgekehrt, reale Zusammenhänge ohne statistische Zusammenhänge sind wenig wert und meist mit logischen Fehlern behaftet.

Banken sehen dies jedoch anders. Ihr Ziel ist nicht die wissenschaftliche Erkenntnis sondern die Kosteneinsparung und die verbesserte Stellung im Wettbewerb. Wenn sie einen starken statistischen Zusammenhang finden, und es sich dabei um ein Merkmal handelt, das einfach zu handhaben und damit kostengünstig ist, dann benutzen sie es auch dann, wenn es nicht stimmt. Es genügt, dass, wenn sie danach die Preise differenzieren, sie „auch“ die Richtigen treffen. In der Vergangenheit haben daher in den USA die Banken die Postleitzahlen und die Hautfarbe (Paul Dedman, *The Color of Money*) benutzt, bis die Anti-Diskriminierungsgesetze ihnen dies verboten haben. Obwohl kein Ethnologe, Biologe oder Mediziner der Welt einen Zusammenhang zwischen Hautfarbe und Rückzahlungsverhalten auch nur ansatzweise theoretisch begründen könnte, war es doch profitabel und rational, dies anzunehmen. Man traf die Risikogruppen so wie man mit einer Schrotflinte einen Vogel erschießen kann, auch wenn nur eine Kugel trifft und die anderen durchaus Unheil anrichten können.

Die Versicherungsindustrie ist dabei besonders erfinderisch. Ein englischer Versicherer hat nach Sternzeichen unterschieden, deutsche Versicherer wollten bei der Kfz-Versicherung Türken benachteiligen. Es wurde ihnen vom Aufsichtsamt untersagt, weil eine Benachteiligung schon irgendwie mit logischen Zusammenhängen begründet werden müssten. Die lassen sich jedoch nicht herleiten. Grund ist nicht die türkische Nationalität sondern eher der Zustand dieser Autos, Wohnort, Alter etc. Es handelt sich somit um eine Scheinkorrelation, weil intervenierende Variablen den Ausschlag geben und nicht die in den Mittelpunkt gestellte.

So kann man sicherlich auch Kreditausfälle mit der Augen- oder Haarfarbe korrelieren. Das wäre einfach, kostengünstig und effektiv. Es würde jedoch den Verbraucher zum Willkürobjekt der Wirtschaft machen.

Die Banken gehen nun davon aus, dass Personen mit niedrigerem Einkommen höhere Risiken sind. Statistisch ist der Zusammenhang erwiesen, logisch jedoch keineswegs. Da Personen mit geringerem Einkommen ohnehin nur Kredite erhalten sollen (Prinzip der „verantwortlichen Kreditvergabe“), deren Rückzahlung innerhalb der Laufzeit wahrscheinlich ist, spielt das Einkommen keine direkte Rolle. Es hebt sich damit in gewisser Weise auf. Allerdings scheint es eine gewisse Plausibilität zu geben. Wer wenig hat, kann schlechter ausgleichen. Aber reicht das um ganze Bevölkerungsgruppen zu diskriminieren?

Der eigentliche Skandal des risk priced lending liegt eher in der umgekehrten Annahme. Auch wenn 15% der einkommensschwachen Gruppe ausfallen würden, dann gibt es immer noch 85% dieser Gruppe, die ihre Kredite vollständig und unbeanstandet zurückzahlen. Umgekehrt

gibt es bei der Einkommensstarken Gruppe auch 3% die ihre Kredite nicht zurückzahlen. Diese 3% werden nun belohnt, die 85% werden durch hohe Preise bestraft. Man suggeriert ihnen, dass sie trotz aller Anstrengungsmöglichkeiten ein persönliches Defizit haben, welches das Risiko steigert, nämlich das geringe Einkommen. Sie (die 85%) beweisen aber gerade zu 100%, dass sie kein Ausfallrisiko haben. Es nützt ihnen nichts. Sie werden einer Gruppe zugerechnet, die sie sich nicht ausgewählt haben und der sie nicht entrichten können. Anders als Fahrer von teuren PKW können sie nicht umsteigen. Noch schlimmer: die Hochpreise machen sie häufig erst zu einem Risiko, weil sie ja jetzt besonders höher belastet werden.

Wer arm ist aber redlich wird bestraft, wer reich ist aber unredlich wird belohnt. Diese Logik ist durchaus eine rationale Marktlogik, weil der Markt nicht bewertet, wie Gewinne gemacht werden. Deshalb gibt es aber das Recht, das dem Markt einen Rahmen gibt und in §138 BGB verlangt, dass die Marktgeschäfte den „guten Sitten“ entsprechen. Das ist recht wenig und zu vage. Zudem verstehen die Gerichte nichts von Statistik und Empirie.

Eine sozialpolitische Lösung kann auch nicht mit Diskriminierungsverboten arbeiten, weil die Diskriminierung ein so wichtiges Instrument der Gewinnerzielung durch Kostensenkung ist. Die Frage liegt daher rechtspolitisch eher darin, wo die Grenze der Diskriminierung liegt, ob nur recht willkürlich bei Rasse, Geschlecht, Nationalität, Religion etc. und ob man auf diesem Wege weitergehen soll und andere Merkmale wie Einkommensart, Familienstand, Alter mit unter das Verbot bringt bis hin zur Einkommenshöhe, oder ob es Möglichkeiten gibt, neben den absoluten Diskriminierungsverboten relative Diskriminierungsverbote zu verankern, die die Geschäfte, die wirtschaftlich sinnvoll sind, zwar erlauben, aber sicherstellen, dass nicht nur einige wenige willkürlich herausgegriffene Personen dafür zahlen müssen, dass die Wirtschaft besser Kosten senken kann. Hier wäre ebenso an Schadensersatzansprüche der 85% im nachhinein zu denken wie auch das Recht, sich rückwirkend aus seiner Gruppe zu befreien, wenn man durch das Zahlungsverhalten nachgewiesen hat, dass man nicht dazu gehört und zu Unrecht bestraft wurde. Der hohe Zinssatz wäre dann „auf Probe“ vergeben und die Bank würde einen Teil der Zinsen zurückerstatten, wenn die Probe (nicht) bestanden wurde.

## **B.II.b Soziale Diskriminierung in der bisherigen Rechtsprechung**

Leider gibt es auf dieser Ebene bisher weder bei Gerichten noch in der Rechtslehre vernünftige Ansätze. In Deutschland wird Diskriminierung bei Krediten nur im Rahmen der Wucherrechtsprechung und der Sittenwidrigkeit behandelt, die Preisgestaltung gehört jedoch weiterhin zum Kern der Vertragsfreiheit und wird keiner rechtlichen Überprüfung unterzogen. Zwar hat die Rechtsprechung irrationale Kostenpositionen wie z.B. eine willkürliche Tilgungsverrechnung oder einbehaltenes Disagio bei vorzeitiger Rückzahlung als „intransparent“ beanstandet. Einen Grundsatz, dass Preise nicht willkürlich sein dürfen, kennen wir jedoch nur im Bereich des Mietrechts (Mietspiegel) und des Arbeitsrechts (§611a BGB). Das Kreditrecht wäre aber der wohl wichtigste Ansatzpunkt.

In den USA gibt es – vor allem im Bereich der Hypothekenkredite – gesetzliche Regelungen wie den Equal Credit Opportunities Act sowie den Home Mortgage Disclosure Act und den Community Reinvestment Act, nach denen Diskriminierungen nach den bekannten Merkmalen wie Rasse, Alter, Geschlecht aber immerhin auch in Form des Einkommens (z.B. Abhängigkeit von Sozialhilfe) verboten sind und alle Kriterien für unterschiedliche Behandlung, die sich darauf beziehen, rechtswidrig sind und zu hohen Schadensersatzleistungen verpflichten.

Gerade in diesem Jahr wurde eine Bank zu hohen Geldstrafen verurteilt, die über ihre Vermittler Kredite nach dem Kriterium der Rassenzugehörigkeit vergeben hatte. Dies konnte eindeutig dadurch nachgewiesen werden, dass es hier statistische Zusammenhänge gab und zudem die Händler, die die Kredite vermittelten, zwar keine entsprechenden Richtlinien hatten, sich aber aus Bequemlichkeit daran orientierten. Das Problem des US-amerikanischen Rechts ist es dabei, dass eine soziale Diskriminierung als solche nach Einkommen und Vermögen nicht darunter fällt und es auch nicht ausreicht, dass eine Bank im Ergebnis die Schwarzen diskriminiert. Es muss immer auch eine Intention dazu angenommen werden können.

## **B.II.c Regelungen des Entwurfs eines Antidiskriminierungsgesetzes 2004**

Der derzeitige Entwurf eines Antidiskriminierungsgesetzes (ADG), das in Deutschland verabschiedet werden soll (Entwurf BT-Drs. 15/4538 vom 16. Dezember 2004), wird hieran voraussichtlich auch nichts ändern. Zwar fallen unter den geplanten § 2 Abs. 1 Nr. 8 ADG auch Finanzdienstleistungen. Laut den Erklärungen im „Infopapier zum Entwurf für ein Antidiskriminierungsgesetz“ vom 18. März 2005 (<http://www.bmj.bund.de>) soll der Bankkredit jedoch nicht unter den Anwendungsbereich des ADG fallen, weil hier „der Vertragspartner typischerweise individuell ausgewählt wird“, das zivilrechtliche Benachteiligungsverbot des ADG jedoch nur „Massengeschäfte“ erfasse. Diese Einschätzung ist in Zeiten zunehmend anonymer Beziehungen von Banken zu ihren Kunden und einer Zunahme der Kreditvergabe im Fernabsatz nicht realitätsnah. Allerdings zielt das Antidiskriminierungsgesetz auch nur auf eine Diskriminierung aufgrund „Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität“.

Das Gesetz kann aber von der Rechtsprechung in Zukunft auch im Rahmen des §138 BGB benutzt werden. Es gibt deutliche Hinweise, dass Diskriminierungen auch im Zivilrecht nicht willkürlich sein dürfen und vor allem nicht eine bestimmte Gruppe, die bei sog. askriptiven Merkmalen keine Chance hat, sich von der Diskriminierung zu befreien (man kann die Merkmale wie Alter, Geschlecht, Rasse etc. nicht selber ändern), sorglos einseitig und kompensationslos zum Wohl der Gesamtwirtschaft belasten darf. Ein Kredit, der für Rothaarige den doppelten Zinssatz verlangen würde, würde sicherlich in Zukunft gegen die guten Sitten verstoßen. Warum nicht auch ein Kredit, der ohne Kompensation das Einkommen ausschlaggebend sein lässt?

Ob das Antidiskriminierungsgesetz, das die Diskriminierten mit zivilrechtlichen Ansprüchen ausstattet, überhaupt bei den Schwächeren in der Gesellschaft einen Sinn macht, darf bezweifelt werden. Seine Durchsetzungsmöglichkeiten sind vergleichbar mit dem Widerrufsrecht bei Verbraucherkrediten, von denen auch kaum Gebrauch gemacht wird. Trotz Verbraucherbera-

tung machen Personen mit niedrigem Einkommen kaum von ihren zivilrechtlichen Rechten Gebrauch, weil ihnen hierzu wieder die – sei es intellektuellen oder auch die finanziellen – Mittel fehlen.