

Warum der Wettbewerb auf Kreditmärkten bei Wucher versagt – Eine ökonomische Erklärung

Stichwörter: #StopWucher, Wettbewerb, Monopole, volkswirtschaftliche Einschätzung

1 Sachverhalt

Das Bündnis gegen den Wucher fordert: „Wo der Wettbewerb versagt, muss das Recht Grenzen setzen.“¹ Wie kann dieses Marktversagen ökonomisch begründet werden? Zu erklären sind folgende Merkmale des Wuchers im Kreditbereich:

- (1) Zielgruppe: Wucher trifft insbesondere Schwellenhaushalte, d.h. einkommensschwache Haushalte an der Schwelle zur Überschuldung.
- (2) Bindung des Kunden an die Bank: Kann ein Verbraucher einen Kredit nicht mehr bedienen oder braucht er dringend Zusatzkredit, so muss er sich an seinen bisherigen Kreditgeber wenden. Schuldet er zwei Kreditraten, darf die Bank den Kreditvertrag kündigen. Dadurch wird die gesamte geschuldete Restsumme auf einen Schlag fällig.
- (3) Bindung der Bank an den Kunden: Die Bank ist durch das Kreditausfallrisiko an den Kunden gebunden und hat Interesse an der Verlängerung der Kundenbeziehung durch Verkauf neuer Produkte.
- (4) Preis-Mengen-Angebote der Bank: Im Angesicht einer aussichtslosen Überschuldung macht die Bank dem Verbraucher ein Umschuldungsangebot zu wucherischen Konditionen, das dieser praktisch nicht ablehnen kann. Die Bank kann bei jeder Umschuldung einen neuen Zinssatz, neue Produkte, Raten etc. anbieten. Der Verbraucher wird alle Optionen akzeptieren, weil er keine Alternative hat. Durch Aneinanderreihung einzelner Kreditverträge und Zusatzprodukte wie Restschuldversicherungen kann die Bank ihren Gewinn erhöhen.

2 Stellungnahme

Es handelt sich damit um die Situation eines bilateralen (oder zweiseitigen) Monopols, in der sich nur ein Anbieter und ein Nachfrager gegenüberstehen, die aufeinander angewiesen sind.²

Der Preis lässt sich in diesem Fall theoretisch nicht genau bestimmen, sondern lediglich eingrenzen. Die oberste Grenze ist durch den Monopolpreis gegeben, wenn die Bank als einziger Anbieter (Monopolist) und der Kunde als Mengenanpasser betrachtet wird. Die untere Grenze

¹ <https://www.iff-hamburg.de/wucher/buendnis-gegen-den-wucher/>

² Schumann, J., Meyer, U. und W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin, Heidelberg: Springer, 2011, S. 313-314; Gabler Wirtschaftslexikon, Bilaterales Monopol, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/bilaterales-monopol-29535/version-253138>

ergibt sich als Monopsonpreis aus der umgekehrten Machtkonstellation, wenn der Kunde als einziger Nachfrager (Monopsonist) und die Bank als Mengenanpasser betrachtet wird. Ob der Preis näher an der oberen oder unteren Grenze liegt, hängt insbesondere von drei Faktoren ab: (1) dem Verhandlungsgeschick der Vertragspartner, (2) den Vorräten und finanziellen Reserven der Partner und (3) dem Stand der Information über den anderen Partner.

Im Fall einer gegebenen Kreditbeziehung zwischen einem Schwellenhaushalt und einer Bank sind alle drei Faktoren zu Ungunsten des Kunden ausgeprägt, so dass sich der Monopolpreis oder ein wucherisches Angebot einstellt: (1) Die Bank verfügt über ein größeres Verhandlungsgeschick, da sie dem Kunden glaubhaft den Eindruck erwecken kann, dass sie die Verhandlungen abbricht, falls er eine bestimmte Forderung nicht erfüllt. Der Abbruch der Beziehung würde für den Verbraucher Insolvenz oder hohe Kosten verursachen, eine Alternative hat er nicht. (2) Ein Verbraucher, der an der Schwelle zur Überschuldung steht, hat im Gegensatz zur Bank zu geringe finanzielle Reserven, um mit dem Abschluss eines neuen Geschäftes zu warten oder ganz darauf zu verzichten. (3) Fehlende Informationen über die tatsächliche Lage der Bank können die relative Machtposition der Verbraucher schwächen. So werden einkommensschwache Haushalte eher nicht mit dem Abbruch der Bankbeziehung drohen, da ihnen nicht bewusst ist, dass sie damit der Bank schaden würden.

In einem bilateralen Monopol muss mindestens einer der beiden Partner eine andere als die monopolistische Verhaltensweise anwenden. Grundsätzlich sind drei Kombinationen von Verhaltensweisen der Partner möglich: (1) Beide Partner verhalten sich als Mengenanpasser, da sie ihre Position für zu schwach halten, um den Preis zu bestimmen. (2) Ein Partner verhält sich als Monopolist, da er sich für so stark hält, dass er glaubt, den Preis bestimmen zu können. Der andere Partner ist bereit, diesen Preis als gegeben hinzunehmen und verhält sich deshalb als Mengenanpasser. (3) Ein Partner nimmt eine noch stärkere Position als die des Monopolisten ein und verhält sich deshalb als Optionsfixierer. Der andere Partner nimmt diese Option an. Im Gegensatz zu einem Monopolisten, der entweder den Preis oder die Menge festlegen kann und die Auswahl der jeweils anderen Größe dem Marktpartner überlässt, kann ein Optionsfixierer sowohl Preis als auch Menge bestimmen. Dem Optionsempfänger bleibt dann nur die Wahl, die angebotene Preis-Mengen-Kombination anzunehmen oder das Geschäft ganz abzulehnen.

Die ökonomische Theorie kann zwar nicht angeben, unter welchen Umständen welche Kombinationen von Verhaltensweisen zustande kommen und welche Preise und Mengen sich dabei im Gleichgewicht bilden. Im oben beschriebenen Fall einer Kreditbeziehung ist jedoch von einer so starken Machtposition der Bank gegenüber einem einkommensschwachen Haushalt auszugehen, dass sich die Bank als Optionsfixierer und der Kunde als Optionsempfänger verhält. Wucher auf Kreditmärkten lässt sich damit als bilaterales Monopol zwischen einer Bank und einem Schwellenhaushalt interpretieren, wobei die Bank die Preis-Mengen-Angebote fixiert und damit ihre Monopolmacht ausschöpft.