

Teilzahlung und Verbraucher

Das Teilzahlungsgeschäft wird heute grundsätzlich nicht mehr beanstandet. Die Fragen, ob der Teilzahlungskauf das Sparen in Geld drosselt oder die Verbraucher zu leichtsinnigen Einkäufen und die Produzenten zu falschen Dispositionen verleitet werden, interessieren heute kaum noch. Abmachungen zwischen Käufer und Verkäufer über den Zahlungsmodus gehören zur Freiheit der Konsumwahl, solange sich beide im Rahmen der einschlägigen Gesetze und sonstigen Bestimmungen halten. Auch über das Verlangen, die Teilkredite nur produktiv und nicht konsumtiv einzusetzen, ist die Wirtschaft inzwischen zur Tagesordnung übergegangen. Die Refinanzierungsstellen bevorzugen jedoch das gute Kaufobjekt. Der Teilzahlungskauf schließt den außerordentlichen Vorteil in sich, daß die *Kreditkosten vom Kreditnehmer* getragen werden und somit der Barkäufer nicht mehr an den Kosten und den Risiken des Teilzahlungskaufes beteiligt ist. Der Verkäufer kann seinen gesamten *Absatz als Barverkauf* kalkulieren. Eine andere Frage ist, ob der Teilzahlungskäufer unter den heutigen Umständen ebenso ausreichend geschützt ist. In der Öffentlichkeit wird kritisiert, daß auf diesem Gebiet immer noch erhebliche Mißstände bestehen. Aus diesem Grunde sah sich der Bundeswirtschaftsminister wohl veranlaßt, eine Untersuchung darüber vornehmen zu lassen, welche *Mehrkosten* einem Verkäufer *durch Abzahlungen* erwachsen.

Diese Untersuchung hat zu dem Ergebnis geführt, daß ein Teilzahlungsaufschlag bei Herstellerbetrieben von 1 vH und bei Einzelhandelsfirmen von 1,11 vH je Monat Laufzeit für den Kreditrest als *angemessen* anzusehen ist, was im einzelnen begründet wird. Damit haben kreditgebende Einzelhändler und Hersteller eine Schlacht gewonnen.

Das Teilzahlungsgeschäft ist ein besonderes Kreditgeschäft im Anschluß an das Verkaufsgeschäft. Auf die kreditierte Summe wird ein einmaliger prozentualer Aufschlag als Kreditgebühr erhoben, der in den Raten mit abgezahlt wird. Will man daher wissen, mit wieviel *Zinsen* der Abzahlungskredit belastet ist, so muß man die Gebühr auf Zinsen umrechnen. Jeder andere Vergleich führt zu Irrtümern. Werden 100 DM in 12 Monatsraten von 8,33 DM abgezahlt, so ergeben sich 195 Zinszahlen. 1 vH Zinsen betragen demnach $195:360 = 0,542$ DM. Werden statt dieser 54 Pfennig Zinsen aber 100 Pfennig Gebühren erhoben, so ist die effektive Zinsleistung 1,85 mal höher. Dies ist der *Umrechnungsfaktor* für Gebühren in Zinsen (unter Vernachlässigung der Vorwegbelastung der Gebühren). Wenn dem Hersteller also nunmehr 1 vH je Monat zugestanden wird, das heißt 12 vH je Jahr, so sind dies unbestreitbar 12 mal 1,85 = 22,2 vH Zinsen im Jahr. Der Einzelhändler soll sogar 1,11 vH im Monat = 13,2 vH Gebühren je Jahr, das sind 24,4 vH, für sein Kreditgeschäft rechtmäßig vereinnahmen dürfen.

Man braucht sich über die Großzügigkeit, mit der hier über die Interessen der Verbraucher hinweggegangen wird, nicht mehr zu wundern, wenn man sieht, daß den Teilzahlungsverkäufern nicht weniger als 3,26 vH der Restkaufsumme als *Verwaltungskosten* zuerkannt wurden. Verwaltungskosten kennen im Kreditgewerbe nur die Hypothekenbanken mit 1/2 vH je Jahr. Man hat hier anscheinend Ursache und Wirkung verwechselt. Wenn ein Händler oder Hersteller dazu übergeht, statt gegen bar auf Teilzahlung zu verkaufen, so tut er dies doch lediglich, weil er sich davon einen Vorteil verspricht. Er erwartet — ob diese Erwartung zutrifft, muß dahingestellt bleiben — eine so große Steigerung seines Umsatzes, daß mehr als die Teilzahlungs-, „Verwaltungskosten“ dabei herauskommt. Wieso soll dann der Verbraucher mit seinen Kreditgebühren noch den Überschuß finanzieren? Wo bleibt die gleiche Chance mit dem Barverkäufer? Ganz ohne „Verwaltungskosten“ geht es bei ihm doch auch nicht.

Außerdem ist man davon ausgegangen, daß der Verkäufer das benötigte Geld *selber leihen* muß und hierfür im Durchschnitt wenigstens 10 vH jährlich zu bezahlen

hat. Bekannt ist ja, daß trotz Senkung des Diskontsatzes der Landeszentralbanken auf 4 vH das Kreditgeld immer noch weit über 10 vH kostet. Aber hier muß man doch fragen, ob derartig teure Gelder nun regelmäßig und als dauernde Norm den Kreditgeschäften des Handels und der Hersteller zugrunde gelegt werden können. Diese Sätze stellen für den Teilzahlungshandel ja geradezu eine Ermunterung dar, sich am schwarzen Geldmarkt zu refinanzieren.

Diese Begünstigung der Teilzahlungsverkäufer beweist zur Genüge, daß derartige Kreditgeschäfte bei ihm überhaupt fehl am Platze sind. Das Bankgewerbe untersteht mit dem verbindlichen Sollzinsabkommen der Kontrolle der *Bankenaufsicht*. (Ob bei dieser die wirklichen Interessen der Verbraucher ausreichend gewahrt sind, soll hier nicht weiter untersucht werden.) Wenn Handel und Hersteller Bankgeschäfte betreiben, so müssen auch sie die Spielregeln des Kreditgewerbes einhalten.

Das Bankgewerbe ist in der Lage, die kreditwürdigen Teilzahlungskäufer weit billiger zu bedienen. Der Reichskommissar für das Kreditwesen hat beispielsweise am 2. Juni 1936 Richtlinien für eine vorläufige Regelung der Kosten für Kleinkredite erlassen, nach denen für ein Abzahlungsdarlehen von 300 DM bei einem Sollzinssatz von 5 vH an Zinsen und Kreditgebühren einschließlich einer Barauslagenpauschale maximal 24,90 DM berechnet werden können. Das sind 8,30 DM auf 100 DM im Jahr, also je Monat 0,7 vH Gebühren. Nach dem oben genannten Umrechnungsfaktor wären das 12,95 vH Zinsen, wohlgemerkt einschließlich Spesen. Nach den heutigen Geldverhältnissen müßten im Bankgewerbe also etwa 15 vH Zinsen, die auf Gebühren umgerechnet werden, ausreichen.

Diese unsichtbare Konkurrenz zwischen dem kreditgebenden Handel und den kreditgebenden Banken ist dem Verbraucher noch nicht aufgegangen. Vorläufig sieht er zu, wie die Abzahlungsgeschäfte mit ihrer „Frau Sorgenfrei“ und dem „Herrn Ratenangst“ einen lebhaften Inseratenkrieg gegen den „Herrn Ratenschreck“ veranstalten, an dem sich jedoch das Kreditgewerbe aus traditioneller Zurückhaltung nicht beteiligt. Dieser Krieg verursacht wie alle Kriege nur unnötige Kosten und verteuert die Ware ohne volkswirtschaftlichen Sinn. Er könnte sehr schnell beendet werden, wenn man sich im Interesse aller Beteiligten und der gleichen Chance für die Gewerbetreibenden endlich entschlosse, das *Angebotswesen im Kreditverkauf* gesetzlich neu zu regeln.

Gefordert werden müßte für die betreffenden Branchen ein Verkaufsschema, das die folgenden drei Preise enthält: a) den *Zielpreis* (das heißt Zahlung spätestens zu einem bestimmten Termin ohne jeden Abzug), b) den *Barpreis* (zahlbar bei Lieferung mit einem gewissen Prozentsatz Skonto), c) den *Abzahlungspreis* (dieser muß enthalten die Höhe der Mindestanzahlung, die Kreditkosten auf den kreditierten Rest für die verschiedenen Abzahlungsfristen sowie Anzahl und Höhe der Raten).

Nur an Hand eines solchen ausführlichen Schemas kann sich auch der weniger geschulte Verbraucher ausrechnen, wieviel mehr die Teilzahlung kostet als die Ansparung. Erst wenn er das weiß, kann er sich einwandfrei entscheiden, ob er eine längerfristige Zahlungsabhängigkeit mit sofortiger Warennutzung auf sich nehmen oder lieber seine materielle Unabhängigkeit behalten und erst sparen will. Es ist von untergeordneter Bedeutung, wie diese Frage gesetzestechnisch geregelt wird. An der Notwendigkeit ihrer Regelung kann nicht gezweifelt werden. Im Interesse des Verbrauchers müssen wir zu einem *echten Wettbewerb* in der Qualität und Lieferbarkeit der Ware kommen, der außerhalb aller Kreditkosten liegt, wobei der Verbraucher auch im kreditgebenden Einzelhandel nicht mehr Kreditgebühren zu zahlen hat als im Kreditgewerbe als zulässig angesehen wird. Für den Schutz unserer Währung wäre es gut, wenn das gesamte Teilkreditgeschäft nicht nur für die Kreditinstitute, sondern für alle Abzahlungsgeschäfte bei der BdL statistisch erfaßt würde und diese die Möglichkeit erhielte, Anzahlungssätze und Laufzeiten der Kredite durch ihre Refinanzierungszusage zu beeinflussen.