

Friedrich Thießen

Der Pfandkredit im Zeitalter zunehmender Einkommensungleichheit: aktuelle Probleme und historische Erfahrungen

I. Einleitung¹

Der Pfandkredit und das Verhalten der Pfandkreditnehmer ist seit längerem nicht mehr Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Betrachtung gewesen. Wenige Informationen sind verfügbar – nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Ländern.² Diese fehlende Aufmerksamkeit kontrastiert mit mehreren aktuellen Entwicklungen.

Zum Einen stellt man ein ungewöhnliches Wachstum des Pfandkreditgeschäftes in einigen Ländern fest. So hat man in den USA beobachtet, dass in den wirtschaftlich erfolgreichen 80er Jahren das Pfandkreditgeschäft stark anstieg. Die Pfandhausdichte lag Anfang der 90er Jahre so hoch wie nie in der amerikanischen Geschichte.³ Gleichzeitig nahmen auch andere Formen von typischen Armutskrediten („Payday Loans“ etc.)⁴ einen ungeahnten Aufschwung. In Deutschland gab es keinen vergleichbaren Boom. Jedoch meldet der Verband des Pfandkreditgewerbes ein durchschnittliches Wachstum von vier Prozent in diesem Jahrzehnt.⁵

Zum Zweiten hat das weltweit zunehmende Niedriglohnphänomen das Interesse auf die Liquiditätsprobleme und Kreditbedarfe einkommensschwacher Haushalte gelenkt. Die Zunahme des Pfandkreditgeschäftes und weiterer so genannter „Armutskredittypen“ wird in diesem Zusammenhang gesehen. Die Zahl von Haushalten mit Einkommen unter der Armutsgrenze stieg z. B. in den USA von 1978 bis 1988 um 7,5 Millionen.⁶ Rund zehn Prozent der US-Bevölkerung haben keinen Zugang zum Bankkredit und behelfen sich mit alternativen Kredittypen, was die Frage aufwarf, wie diese Entwicklung zu bewerten sei.

1 Für wertvolle Hinweise danke ich Thorsten Beckers, Bernd Rudolph und Jürgen Schlumbohm.

2 John P. Caskey, Pawnbroking in America: The Economics of a Forgotten Credit Market, in: *Journal of Money, Credit, and Banking* 23 (1991), S. 85-99, hier S. 86; Norbert Dischinger, Wissen sie was sie tun? Motivation von Pfandkreditunternehmen in Deutschland. Diss. Magdeburg 2004 [Vorabexemplar], S. 12.

3 John P. Caskey, *Fringe Banking*. New York 1994, S. 1 f.

4 Paul Beckett, Payday Loans are Hit in US: Some Cry Foul, Banks Use Loophole to Avoid State Usury Laws, in: *Wall Street Journal* vom 30. Mai 2001, S. 6.

5 Zentralverband des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZDP), Geschäftsberichte 2001-03.

Zum Dritten sieht die geplante Neuregelung der Verbraucherkreditschutzgesetzgebung durch die EU eine Verschärfung der Bestimmungen für Kleinkredite und insbesondere Pfandkredite vor, was zu einer Intervention des Pfandkreditgewerbes bei der Bundesregierung geführt hat, die dieser grundsätzlich positiv gegenüberstand. Der Bundestag beschloss daraufhin im Juni 2003: „Die Bundesregierung wird gebeten, zu prüfen, ob Pfandleihverträge aus dem Anwendungsbereich der Richtlinie ausgenommen werden sollten.“ Als Begründung für eine Ausnahmeregelung wurde angeführt, dass die „Risiken und finanziellen Konsequenzen der Pfandleihe überschaubar und kalkulierbar“ seien. Und mit Bezug auf alle Kleinkredite bis zu einer Kreditsumme von 400 Euro wurde entschieden: „[...] hier besteht kein Schutzbedürfnis für den mündigen Verbraucher, denn er kann seine Pflichten aus diesem Vertrag problemlos einschätzen. Eine Aufnahme dieser Verträge in den Anwendungsbereich der Richtlinie bedeutet einen erhöhten Verwaltungsaufwand und der kostet Geld – im Zweifel das des Verbrauchers.“⁷

Ganz im Gegensatz zur schnellen Entscheidung des Bundestages ist das Wissen um die konkreten Umstände armutsbedingter Kleinkredite und insbesondere des Pfandkreditgeschäftes sehr begrenzt. Es fehlt an Daten und sowohl die wirtschaftshistorische als auch die wirtschaftswissenschaftliche Forschung hat das Thema nur vereinzelt aufgegriffen.⁸ Das Pfandkreditgewerbe verbrei-

6 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 97. Siehe auch Richard Dickens/ Alan Manning, Spikes and Spill-Overs. The Impact of the National Minimum Wage on the Wage Distribution in a Low-Wage Sector, in: *The Economic Journal* Nr. 114 (März 2004), S. 95-101, hier S. 95; Stephen Nickell, Poverty and Worklessness in Britain, in: ebd., S. 1-25, hier S. 1. Zur Armutsentwicklung in den USA Christopher Swann, Number of Americans in Poverty up by 1.3m, in: *Financial Times* vom 27. August 2004, S. 3. Die These lautet, dass die Herausbildung des Niedriglohnssektors bei gleichzeitig ordentlichem Wirtschaftswachstum zu Einkommensschwankungen bei den Ärmern, aber nicht zu Einkommenshoffnungslosigkeit geführt hat, so dass sich die Überbrückung der einkommensschwächsten Phasen durch Kredite lohnte.

7 Verhandlungen des Deutschen Bundestages, Bd. 725, Drucksache 15/1288, S. 4. Die EU-Richtlinie sieht derartige Ausnahmen nicht vor, weil man die Gründe für Ausnahmen nicht für stichhaltig genug hält. Vgl. ebd., S. 13 ff., 21.

8 In der historischen Erforschung des 19. Jahrhunderts spielte bisher eher die Kredit- und Wucherproblematik auf dem Lande eine Rolle, auf die sich auch die staatlichen Bemühungen um eine Zins-Wucher-Gesetzgebung konzentrierten. Vgl. etwa Katja Bauer, Der Beitrag der Raiffeisengenossenschaften zur Überwindung des Wuchers (Kooperations- und genossenschaftswissenschaftliche Beiträge 31). Münster 1993; Maria Blömer, Die Entwicklung des Agrarkredits in der preußischen Provinz Westfalen im 19. Jahrhundert (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung 16). Frankfurt am Main 1990; Jochen Dilcher, Die Zins-Wucher-Gesetzgebung in Deutschland im 19. Jahrhundert. Eine entwicklungsgeschichtliche Betrachtung unter besonderer Berücksichtigung wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Faktoren (Europäische Hochschulschriften, Reihe 2: Rechtswissenschaft 3394). Frankfurt am Main et al. 2002. Pfand- und Leihhäuser dagegen, die ein vorwiegend städtisches Phänomen darstellten, waren nur selten Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtung. Grundlegend hierzu Karl Christian Führer, Das Kreditinstitut der kleinen Leute: zur Bedeutung der Pfandleihe im deutschen Kaiserreich, in: *Bankhistorisches Archiv* 18 (1992). Für die aktuelle Entwicklung sind die Fallstudien von Schrader und die außerordentliche, weltweit einzigartige empirische Erhebung von Dischinger hervorzuheben. Vgl. Heiko Schrader, Lombard Houses in St. Petersburg. Pawning as a Survival Strategy of Low Income Households? Münster et al. 2000; ders., „Geld sofort“: Der Pfandkredit als eine Strategie der Lebensbewältigung im russischen Alltag, in: ders. (Hrsg.), Markt, Kultur und Gesellschaft: zur Aktualität von 25 Jahren Entwicklungsforschung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Hans-Dieter Evers (Market, Culture and Society 11). Münster et al. 2001, S. 77-95; ders., Pfandkredit als eine Strategie der Lebensbewältigung im russischen Alltag, in: *Berliner Debatte INITIAL* 12 (2001), S. 88-100; Dischinger, Motivation (wie Anm. 2). Daneben sind die folgenden

tet in dieser Lücke mittels geschickter Öffentlichkeitsarbeit und unterstützt von Journalisten, die nur an wenigen plakativen Aspekten des Geschäftes interessiert sind, ein einseitiges Bild.

Ziel des folgenden Beitrages ist es, den Entscheidungsträgern für die anstehende Auseinandersetzung mit Armutskrediten eine verbesserte Informationsgrundlage zu geben. Dazu werden drei Bilder des Pfandkreditgeschäftes skizziert, nämlich (i) die aktuelle Situation, (ii) das Selbstbild der Branche und (iii) historische Erfahrungen. Es kann gezeigt werden, dass verschiedene, heute beobachtbare Probleme – bis hin zu Reaktionsweisen der Branche auf diese Probleme – bereits im 18. und 19. Jahrhundert aufgetreten sind. Auf einen Überblick über die historische Entwicklung der privaten und öffentlichen Leih- und Pfandhäuser, die bis zu den „montes pietatis“ des späten Mittelalters zurückreicht, wird an dieser Stelle verzichtet. Einige wichtige Probleme des Pfandkredits, wie etwa das Kostenproblem, sind zwar sehr interessant, wie die Debatten des 19. Jahrhunderts gezeigt haben. Sie haben sich allerdings als im Grundsatz nicht lösbar erwiesen und sollen daher hier nicht im Vordergrund stehen.

Der vorliegende Beitrag befasst sich vielmehr mit dem Hauptproblem der Pfandkreditgeschäfte, das in seinem Kern bis heute nicht ausreichend behandelt worden ist: mit den unvernünftigen Verhaltensweisen der Kreditnehmer. Es kann gezeigt werden, dass die Branche bereits vor mehr als 100 Jahren von diesem Problem ablenkte und auf ein liberales Regulierungsregime drang, das der Gesetzgeber Ende des 19. Jahrhunderts auch kurzzeitig realisierte und nach schlechten Erfahrungen wieder rückgängig machte.

Sicherlich können diese historischen Erfahrungen nicht unmittelbar auf die Gegenwart übertragen werden, aber angesichts einer Vielzahl erstaunlicher Parallelen sind sie auch nicht bedeutungslos. Bis heute fehlen gesicherte Aussagen über die optimale Behandlung von Armutskrediten und -kreditnehmern. Der vorliegende Beitrag möchte insofern auf das Problem dieser Kleinkredite aufmerksam machen und vor dem Hintergrund zunehmender Niedrigeinkommen zur Erforschung bestmöglicher Handlungsweisen auch auf der Basis historischer Erfahrungen anregen.

Arbeiten zur EU-Richtlinie bzw. zum Problem der Überschuldung zu erwähnen Udo Reifner, Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedsstaaten über den Verwaltungskredit: Gutachten und Alternativen [unveröffentlichtes Gutachten des Institute for Financial Services an der Universität Hamburg 2003]; Wolfram Backert, Armutsrisiko: Überschuldung, in: ders./ Götz Lechner (Hrsg.), „...und befreie uns von unseren Gläubigern“. Baden Baden 2000, S. 243-262.

II. Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes

1. Aktuelle Daten zum Pfandkredit

Das Pfandkreditgeschäft ist kein homogenes Geschäftsfeld, sondern setzt sich aus einer Fülle verschiedener Formen zusammen, die vom traditionellen Lombardgeschäft der Kreditinstitute über das bankmäßig betriebene Faustpfandgeschäft einiger Spezialkreditinstitute, das zweistellige Millionenbeträge erreichen kann,⁹ bis zum einfachsten faustpfandgedeckten Kredit von Pfandleihunternehmen für fünf Euro reichen. Nach der geltenden Pfandleihverordnung ist jeder Gewerbetreibende ein Pfandleiher, der Kredit gegen Faustpfänder gewährt. Als Faustpfandkredit bezeichnet man dabei einen Kredit, bei dem im Moment der Kreditvergabe eine bewegliche Sache übergeben wird. Als Pfand angenommen werden heute Sachen, für die es (i) unkompliziert erreichbare Sekundärmärkte mit einer (ii) berechenbaren, stabilen Preisentwicklung für die voraussichtliche Pfandkreditlaufzeit gibt und die zudem (iii) leicht lagerbar sind.¹⁰ Typische Pfänder sind einfache Gegenstände des Hausrats, elektronische Geräte, Fahrzeuge, Schmuck, Antiquitäten sowie gewerblich genutzte Maschinen und Ausrüstungsgegenstände.¹¹

Schmuck und Hausrat haben stark unterschiedliche Wertigkeiten: Der aktuelle Durchschnittskredit für Hausrat liegt bei zwölf Euro (Median zehn Euro), der für Schmuck liegt dagegen bei 90 Euro (bei Schmuck gibt es bedeutende Ausreißer; der Median beträgt 40 Euro). Aufgrund problematischer Sekundärmärkte mit unberechenbaren Preisschwankungen sind einige Betriebe dazu übergegangen, sich auf Schmuck zu spezialisieren. Einige beschränken sich auch auf Kraftfahrzeuge. Die Pfandleihunternehmen gehen bei ihren Darlehen laut Angaben des Zentralverbandes des deutschen Pfandkreditgewerbes (ZDP) über „mehrere 10.000 Mark“¹² nicht hinaus, und selbst solche Kredite werden nur von wenigen Pfandleihanstalten bereitgestellt: Bei den meisten Pfandleihunternehmen lässt die errichtete Aufbau- und Ablauforganisation derartige Größenordnungen kaum zu.

9 Auch Banken betreiben das Faustpfandgeschäft. Beispielhaft dafür sei Lyons & Hannover, eine amerikanische Bank, erwähnt, die Bob Guccione, Gründer des Penthouse-Magazins, 20 Mio. US-Dollar zu acht Prozent gegen Verpfändung seiner Bildersammlung mit Botticellis, Modiglianis und Matisses lieh. Das Prinzip lautet folgendermaßen: Die Gegenstände werden von einem Kunsthaus geschätzt. Im Fall der Nichteinlösung der Pfänder verpflichtet sich dieses, die Kunstgegenstände zu 50 Prozent des geschätzten Marktwertes von der Bank anzukaufen. Die Bank gewährt dem Kunden daraufhin einen Kredit zu 50 Prozent des geschätzten Marktwertes und verlangt zwei Prozentpunkte über der Treasury Bill-Rate vergleichbarer Laufzeit. Vgl. Robert Gogg, A Pawnshop for Picasso, in: Forbes Nr. 9 vom 19. Oktober 1998, S. 117.

10 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 90; Schrader, Pfandkredit (wie Anm. 8). Früher durften Pfänder auch durchaus sperrig sein (Fahrräder u. a.). Heute beschränken sich Pfandleiher meist auf kleine Güter, was die Handhabung der Pfänder vereinfacht und den notwendigen Lagerplatz verringert.

11 International scheinen sich ähnliche Gegenstände im Pfandkreditgeschäft zu bewähren. Vgl. Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 90.

12 ZDP Presse-Informationen 2004, S. 3.

Das Geschäftsvolumen der Pfandleiher wird der kurzen Laufzeit der Kredite wegen oftmals nicht nach der Bilanzsumme, sondern nach dem Umsatz beurteilt. Der Umsatz eines Pfandleihers ergibt sich durch Multiplikation der Zahl der ausgegebenen Pfandscheine einer Periode mit der Höhe des Kredites pro Pfandschein. Da die Bezugsgröße oft ungenannt bleibt, sind Angaben zum Geschäftsvolumen schwer interpretierbar.

Nach Angaben des ZDP hat der Durchschnittspfandkredit in Deutschland ein Volumen von 226 Euro.¹³ Dischinger ermittelt bei einer Befragung von 40 Pfandkreditnehmern eine durchschnittliche (geplante) Kredithöhe von über 200 Euro.¹⁴ Der Verfasser hat aus Geboten bei Versteigerungen ein Durchschnittskreditvolumen von 58 Euro pro Pfand ermittelt.¹⁵ Dies deckt sich mit Zahlen aus den USA, wo der Durchschnittspfandkredit 1988 49 US-Dollar betrug.¹⁶

13 ZDP, Geschäftsbericht 2002. Der Verband verwendet für seine Zahl eine Stichprobe von 25 Unternehmen. Es ist nicht bekannt, ob diese Unternehmen repräsentativ für alle 230 Pfandhäuser Deutschlands sind.

14 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. A-1. Dieser Betrag gibt die Gesamtsumme wieder, die die Befragten erhalten wollten. Dischinger hat nicht gefragt, wie viele Pfänder sie dazu abgeben wollten. Da bei größeren Summen meist mehrere Pfänder abgegeben werden, muss der Kreditbetrag pro Pfand(schein) darunter liegen.

15 Erhebungsort waren Versteigerungen von Pfandleihern, die außer Schmuck auch Allgmeinpfänder annehmen. Es wurden 50 Prozent der durchschnittlichen Erstaufrufe durch den Auktionator als vermutlicher Kreditbetrag angenommen. Dischinger ermittelt, dass ein durchschnittlicher Pfandkreditnehmer über mehrere Pfandscheine verfügt. Wenn also ein Kreditnehmer vier Pfänder auf den Tisch legt, die im Durchschnitt mit 58 Euro beliehen werden, erhält er in Summe einen Kreditbetrag, der dem von Dischinger ermittelten geplanten Kreditvolumen nahe kommt. Die unterschiedlichen Daten könnten also grosso modo konsistent sein, wenn man zusätzlich berücksichtigt, dass Dischinger nur 41 Personen befragt hat.

16 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 87.

Tabelle 1: Daten zum Pfandkreditgeschäft

Tatbestand	Ausprägung	Quelle
Mittlere Pfandkreditgröße (Kredit pro Pfandschein)	58 Euro	Eigene Erhebung. ¹⁷
Mittlere Laufzeit eines Pfandkredites	8 Monate	Befragung von Versteigerern; siehe auch: Dischinger, Motivation, (wie Anm. 2), S. 149.
Anzahl Pfandscheine pro Kreditvorgang ¹⁸	2,1	Eigene Erhebung. ¹⁹
Anzahl gleichzeitig laufender Kreditvorgänge pro Kunde ²⁰	3	Vgl.: Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 156; eigene Berechnungen.
Ausfallquote ²¹ : Anteil nicht zurückgezahlter Kredite an Neukreditvergabe einer Periode	32 Prozent	Eigene Erhebung; ferner: Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 168 und eigene Berechnungen. ²²
Anteil verlängerter Kredite an Pfandscheinausstellungen einer Periode ²³	42 Prozent	Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. A-1 (bei einer Befragung von 41 Passanten).
Anteil der Kunden, die einen Pfandkredit mit Verkaufsabsicht aufnehmen	20 Prozent	Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. A-1 f. (bei einer Befragung von 41 Passanten).
Zahl der Haushalte mit Pfandkrediten in Deutschland	168.000	Berechnung: 1,5 Mio. Pfandscheine p. a. (Quelle: Angaben des ZDP); 50 Prozent verlängert (s.o.); 2,1 Pfandscheine pro Kreditvorgang (s.o.); 3 gleichzeitige Pfandscheinketten: $1,5 / (1+0,42) / 2,1 / 3 = 168.000$
Erzielter Erlös bei Versteigerungen nicht abgeholter Pfänder	1,77-fache des Kreditbetrages	Eigene Erhebung; Analyse von Versteigerungen in Frankfurt und Dresden.
Mittlere Preisentwicklung im Versteigerungsverlauf zwischen Erstaufruf und Zuschlag oder Rücknahme des Pfandes.	- 15 Prozent bei Erstaufrufen - 29 Prozent bei Restanten	Eigene Erhebung; Analyse von Versteigerungen in Frankfurt und Dresden. Bei reinem Goldschmuck ist die mittlere Preisreduktion geringer, bei Allgemeingütern und Schmuck mit vielen Steinen ist sie tendenziell höher.
Anzahl der Lose, die wegen zu niedriger Gebote nicht versteigert werden	10-14 Prozent	Eigene Erhebung; Analyse von Versteigerungen in Frankfurt und Dresden.

17 Es wurden die Daten aus Versteigerungen ausgewertet. Üblicherweise ist das Anfangsgebot des Versteigerers das Doppelte des Kreditbetrages.

18 Kreditnehmer geben oftmals mehrere Pfänder ab, um einen bestimmten Kreditbetrag zu erreichen. Werden dabei mehrere Pfandscheine ausgestellt, dann gehören diese wirtschaftlich gesehen zu "einem" Kreditvorgang.

19 Bei Versteigerungen wurden aufeinanderfolgende Pfandscheinnummern als ein wirtschaftlich zusammengehöriger Kredit gewertet. Es wurde angenommen, dass nicht zur Versteigerung gelangende Kredite gleiche Verhältnisse aufweisen.

20 Kreditnehmer geraten oftmals in eine weitere Notlage, wenn der vorherige Kredit noch nicht getilgt ist. Sie nehmen dann einen neuen Kredit auf.

21 Das Pfandkreditgewerbe veröffentlicht wesentlich niedrigere Prozentsätze. Diese sind nicht nachprüfbar. Vermutlich werden neu ausgegebene und verlängerte Kredite addiert und die ausgefallenen dann auf diese Summe bezogen sowie weitere Maßnahmen vorgenommen. Die hier genannte Zahl bezieht sich auf die neu ausgegebenen Kredite. Laut Dischinger gleichen sich die Ausfallquoten nach Wert oder Zahl der Pfandscheine. Dies steht im Gegensatz zu Vermutungen in der Literatur, denen zufolge niedrigere und größere Pfandkredite unterschiedliche Ausfallquoten hätten.

22 Dischinger ermittelt aus einer Datenbank mit N=4000 Kunden eines Nürnberger Pfandhauses einen Ausfallquote von 32 Prozent. Thießen wertet Daten aus Versteigerungen von Pfandhäusern aus Frankfurt am Main und Dresden aus. Unter der Annahme, dass alle Pfandscheinnummern lückenlos vergeben wurden und die Zahl verlängerter Kredite bei 40 Prozent liegt, errechnet sich aus den zur Versteigerung kommenden Pfandscheinen die Ausfallquote von 35 Prozent.

23 Hinweis: Möchte ein Kunde und seinen Kredit verlängert haben, dann füllt der Pfandleiher einen neuen Pfandschein aus. Die ausgegebenen Pfandscheine einer Periode setzen sich also zusammen aus Neukrediten und Verlängerungen.

Interessant ist die Verteilung der Kreditgrößen: Bei einem Durchschnittskredit von 58 Euro beträgt der Median 27 Euro und der Modus fünf Euro. Ohne die vier größten Kredite (bei einer Gesamtstichprobe von N=586) sinkt der Mittelwert von 58 auf 50 Euro. Das Pfandkreditgeschäft ist also ein Geschäft vieler kleiner bzw. kleinster und sehr weniger großer Kredite. Abbildung 1 zeigt, dass 43 Prozent der Kredite in einem Größenbereich unter 20 Euro angesiedelt sind. 64 Prozent liegen unter 40 Euro und 88 Prozent unter 100 Euro. Diese Zahlen belegen, dass Durchschnittswerte im Pfandkreditgeschäft relativ wenig über die typische Struktur des Geschäftes offenbaren: Das Geschäft ist zu wesentlichen Teilen ein Geschäft mit sehr kleinen Losgrößen, wobei sich die Frage aufdrängt, welchen Nutzen derartige Kleinkredite überhaupt verschaffen. Wenn der Bundestag tatsächlich alle Kredite unter 400 Euro von den Verbraucherschutzbestimmungen ausnehmen will, dann ergibt sich aufgrund der gezeigten Verteilung der Kreditgrößen, dass nahezu sämtliche Pfandkredite nicht vom Verbraucherschutz erfasst würden.

In den USA wurden ähnliche rechtsschiefe Verteilungen festgestellt, denn 80 Prozent aller Pfandkredite lagen unter dem Mittelwert von 49 US-Dollar und 90 Prozent unter 100 US-Dollar.²⁴ Dischinger stellt fest, dass acht Prozent der Pfandkreditnehmer nie einen Kredit über 30 Euro und 50 Prozent aller Kunden nie einen über 200 Euro aufnehmen.²⁵ Weitere Daten zum Pfandkreditgeschäft enthält Tabelle 1.

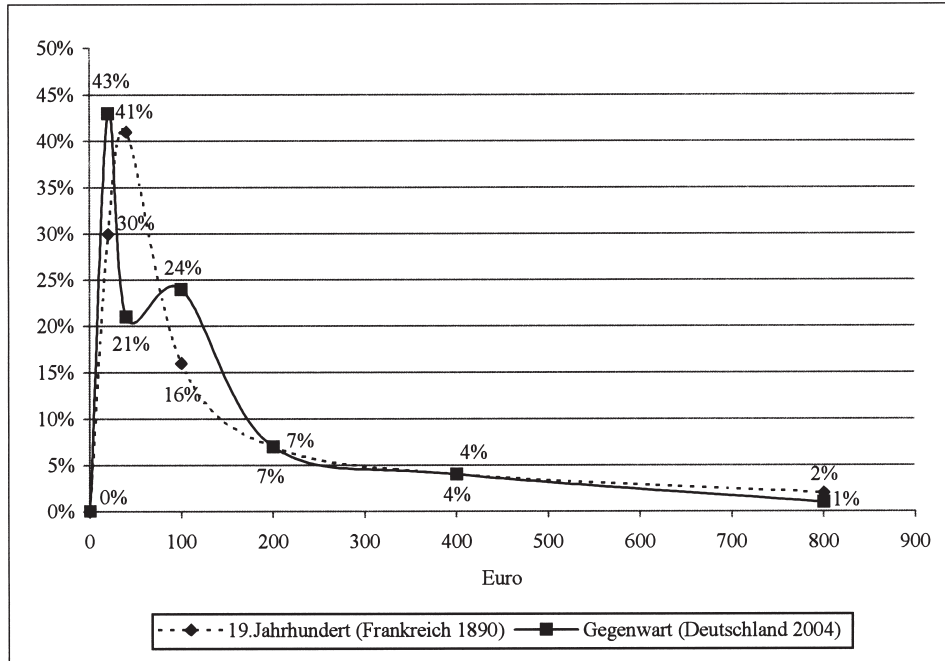
Interessant ist ein Vergleich mit der Struktur des Pfandkredits in seiner Blütezeit im 19. Jahrhundert (vgl. Abbildung 1). In der Literatur lassen sich für Frankreich Ende des 19. Jahrhunderts Daten finden. Der damalige Mittelwert eines Pfandkredits betrug 14 Francs.²⁶ Um die Verteilungen vergleichbar zu machen, wurde der Mittelwert auf 58 erhöht und alle anderen Werte mit dem Faktor 58/14 multipliziert. Erkennbar ist, dass das Pfandkreditgeschäft heute wie vor hundert Jahren überwiegend ein Geschäft mit kleinsten Losgrößen ist. Im Vergleich zum 19. Jahrhundert hat der Anteil kleinster Kredite am Gesamtgeschäft sogar noch zugenommen.

24 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 87.

25 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S.133 f. Dischinger legt Daten über das Kreditverhalten von 4.000 Kunden eines Nürnberger Pfandhauses über einen Zeitraum von fast vier Jahren zugrunde.

26 Fünf Francs entsprachen einem Arbeitertageslohn.

Abbildung 1: Pfandkredite nach Kreditgrößen im 19. Jahrhundert und Gegenwart



Lesebeispiel: In der Größenklasse von null bis 20 Euro befinden sich heute (bzw. im 19. Jahrhundert) 43 Prozent aller Kredite (30 Prozent). In der Größenklasse von 20 bis 40 Euro befinden sich 21 Prozent aller Kredite (41 Prozent). Zwischen 40 und 100 Euro liegen 24 Prozent aller Kredite (16 Prozent) und zwischen 100 und 200 Euro sieben Prozent aller Kredite (sieben Prozent).

Führer berichtet von ähnlichen Größenverteilungen zu Beginn des 20. Jahrhunderts:²⁷ In Dresden gehörten 1910 49,1 Prozent der Pfandkredite zur niedrigsten Wertgruppe bis zu fünf Mark. 12,6 Prozent wiesen nur das Mindestdarlehen von zwei Mark auf. In Augsburg dienten 1913 61,2 Prozent der Pfänder als Sicherheit für Kredite bis vier Mark. Nur 7,9 Prozent der Kredite lagen über zehn Mark. Der Pfandkredit hat also über eine Periode von mehr als einem Jahrhundert seine typische Eigenschaft als Liquiditätshelfer für kleinste Bedarfe beibehalten.

27 Die folgenden Zahlen wurden entnommen aus Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 14.

2. Kreditzwecke und Kreditnehmergruppen

Die geringen Größenordnungen der Kredite legen die Frage nach den Zwecken nahe. Über die Zwecke, für die Pfandkredite aufgenommen werden, ist allerdings nur wenig Systematisches bekannt. Anders als im sonstigen Konsumentenkreditgeschäft, wo durch vielfältige Studien gut belegt ist, wer die Kreditnehmer sind und wie sie die Kreditmittel verausgaben,²⁸ gibt es beim Pfandkredit keine vergleichbaren Erkenntnisse. Dass dies auch für die Gegenwart gilt, liegt auch an der typischen Klientel des Pfandkredites: Mit Menschen, die sich z. B. gerade Geld für Rauschmittel besorgt haben oder Hehlerware losgeworden sind, sind unverzerrte wissenschaftliche Befragungen kaum möglich. Zumeist nehmen harmlose Personen an den Befragungen teil, die ein einseitiges Bild zeichnen.

Folgt man der Literatur, dann ist der überwiegende Zweck von Pfandkrediten sowohl in der Vergangenheit als auch in der Gegenwart die Beseitigung von Notlagen, die teils selbst verschuldet sind, teils unverschuldet eintreten. Darüber hinaus wird das Pfandhaus auch zum Vertrieb von Hehlerware und als leicht erreichbarer Sekundärmarkt für Gebrauchsgüter benutzt. Weitere Zwecke, auf die Pfandleiher weltweit hinweisen, wie etwa die Funktion des Pfandhauses als sicherer und billiger Aufbewahrungsort für Wertsachen, sind wohl mehr oder weniger frei erfunden.²⁹

Notlagenorientierte Kreditnehmer

„Wenn es mir nicht möglich ist, Arbeit zu erhalten, so bleibt mir nichts anderes übrig, als ein Stück Haushalt nach dem anderen, um etwas zum Leben zu haben, dem Pfandleiher hinzutragen.“³⁰ Erwerbslosigkeit, Krankheit u. a. bilden typische Notlagen, welche die Rolle des Pfandkredites in den Augen der Öffentlichkeit als sozial gerechtfertigtes Finanzgeschäft begründen.³¹ Dischinger ermittelt bei einer Befragung von 40 Pfandkreditnehmern, dass 30 Prozent von ihnen über ein Monatseinkommen von unter 500 Euro verfügen. Ebenfalls rund 30 Prozent konnten keine Geldquellen angeben, aus denen sie den Kredit zurückführen könnten.³²

28 Ulrich Leuschner, Konsumentenkredit, in: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens. Frankfurt am Main 1999, S. 1134-1139.

29 Selbst die FAZ berichtet allen Ernstes vom Pfandhaus als Ort der sicheren Wertaufbewahrung. Dischinger findet bei seinen Untersuchungen keinerlei Hinweise auf derartige Motive. Möglicherweise hat das Argument eine sehr lange Geschichte: Wesen des Pfandkredites ist es bekanntlich, dass der Kreditnehmer das Pfand während der Kreditlaufzeit nicht nutzen kann. Da die arme Bevölkerung nicht viele werthaltige Gegenstände besitzt, ist die Nutzeneinbuße durch Pfandabgabe ein beachtliches Problem. Man muss möglichst solche Güter auswählen, die man nicht unmittelbar benötigt. Schmoller schreibt 1880, dass im 19. Jahrhundert in den Sommermonaten gerne Winterkleider verpfändet wurden. Dadurch konnte der Eindruck entstehen, es handle sich beim Pfandkredit um eine Art Aufbewahrungsleistung.

30 Richard J. Evans (Hrsg.), Kneipengespräche im Kaiserreich. Die Stimmungsberichte der Hamburger Politischen Polizei 1892-1914. Reinbek bei Hamburg 1989, S. 47.

31 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 3.

32 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S 105, A-1.

Wie kommt es zu Notlagen? Nach der Theorie der kritischen Lebensereignisse³³ werden heute Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit, Einkommenseinbußen bei Jobwechsel, Krankheit, Ehescheidungen und Unfall als Hauptursachen für den Weg in die Verschuldung angesehen.³⁴ In neuerer Zeit wird zunehmend auf das Phänomen der Einkommensunsicherheit hingewiesen. Haushalte mit niedrigem Einkommen sind offensichtlich mehr als andere von zeitweiliger Arbeitslosigkeit, Lohnausfällen etc. betroffen oder haben häufiger Gelegenheitsjobs mit kurzen Laufzeiten,³⁵ was teilweise auch Ursache der Armut ist.³⁶ Kredite helfen ihnen, die schlimmsten einkommensschwachen Phasen zu überbrücken. Pfandkredite helfen, Zahlungsströme zu stabilisieren und erhöhen damit die soziale und ökonomische Sicherheit.³⁷

Auf dasselbe Phänomen weist Groebner für das 15./16. Jahrhundert hin, als der Pfandkredit ein „wichtiger Faktor für das Überleben in der Stadt“³⁸ war, weil das wechselhafte Einkommen der sich am unteren Rand der Gesellschaft Befindenden zusammen mit fehlenden Rücklagen Menschen ohne Möglichkeit temporären Kredits in das Elend trieb.³⁹ In Übereinstimmung mit dieser These, die Armutskredite als Instrumente zur Überbrückung von kurzfristigen Einkommensschwankungen auffasst, wurde festgestellt, dass das Pfandkreditgeschäft in Zeiten großer Krisen nicht ansteigt, sondern zurückgeht.⁴⁰ Den Kreditnehmern fehlt in derartigen Zeiten das Zutrauen in das zukünftige Einkommen, und sie vermeiden es, den Verlust von Pfändern zu riskieren.⁴¹

Nach der Theorie der Schuldnertypologie bilden die genannten Ereignisse nur die Anlässe für eine Verschuldung. Die eigentlichen Ursachen der Verschuldung liegen in bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen. Genannt werden

33 Lars Rath, Überschuldung und Schuldnerberatung in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der neuen Insolvenzordnung [unveröffentlichte Diplomarbeit an der FH Fulda bei Prof. Dr. Günther Stahlmann 1996], S. 12.

34 Wim Kösters/ Stephan Paul/ Stefan Stein, Statt Verbraucherschutz Gesetz gegen den Verbraucher. Ordnungspolitische Analyse des Vorschlags der Europäischen Kommission für eine EU-Verbraucherrichtlinie [ungedrucktes Manuskript 2003, abrufbar unter http://www.bankenfachverband.de/Artikel/Download/Verbraucherkredit-RL_Gutachten.pdf], S. 13.

35 Valentin Groebner, Mobile Werte, informelle Ökonomie. Zur Kultur der Armut in der Stadt des späten Mittelalters und der frühen Neuzeit, in: Michael Borgolte/ Otto Gerhard (Hrsg.), Armut im Mittelalter. Sigmaringen 2001, S. 6 ff.

36 Jens Dangschat, Zur Armutsentwicklung in Deutschland, in: Agglomerationsräume in Deutschland: Ansichten, Einsichten, Aussichten (Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Forschungs- und Sitzungsberichte 199). Hannover 1996, S. 51-76, hier S. 57 ff.

37 Schrader, Pfandkredit (wie Anm. 8), S. 89, 93. Da diese Kredite für die Menschen, die vom klassischen Bankkredit ausgeschlossen sind, teuer sind (Pfandkredite kosten im Durchschnitt um 200 Prozent p. a.; Pay Day Loans in den USA kosten 500 bis 1.000 Prozent p. a.), muss ein beachtlicher Teil des Einkommens für den Ausgleich der schwankenden Zahlungsströme verwendet werden. Vgl. Caskey, Fringe Banking (wie Anm. 3), S. 2. Im Fall der Geldaufnahme mittels Pfandkredit kommt für die unter Einkommensschwankungen Leidenden Folgendes hinzu: Gelingt es ihnen nicht, Pfandkredite rechtzeitig abzulösen, verlieren sie die Pfänder und damit Gegenstände im zehn- bis 20-fachen Wert des Kredites. Ein soziales Abrutschen ist dann unvermeidlich.

38 Groebner, Werte (wie Anm. 35), S. 10.

39 Ebd.

40 Schrader, Geld (wie Anm. 8), S. 83.

41 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 91.

für die heutige Zeit niedrige Bildungs- und Berufsqualifikationen, Neigung zu unwirtschaftlichem Haushalten, unrealistische Einschätzung der eigenen Lage und Fähigkeiten, Unerfahrenheit, impulshaftes, unvernünftiges Handeln hervorgerufen durch oder im Zusammenspiel mit Minderwertigkeitsgefühlen und anderen persönlichen Einstellungen und Wesensmerkmalen. Diese können auch hervorgerufen oder verstärkt werden durch Abhängigkeiten von Alkohol, Mode- und klassischen Drogen, Spielsucht oder andere Suchterkrankungen.⁴² Die Literatur spricht von „mental minderbemittelten“ Verbrauchern.⁴³ Empirische Untersuchungen zeigen, dass Drogenabhängigkeit und Verschuldung hoch korreliert sind.

Notlagen in der Vergangenheit und das Bild des Pfandleihers heute

Obwohl die meisten Menschen noch nie ein Pfandleihhaus betreten haben, verfügen sie über ein Bild dieses Geschäftszweiges. Das moderne Bild des Pfandkredites entstand im 19. Jahrhundert. Es steht im Zusammenhang mit der Entstehung marktorientierter Wirtschaftsweisen durch Bauernbefreiung und Gewerbefreiheit, dem Herausbilden der Arbeiterschaft in der beginnenden Industrialisierung und dem Aufkommen der „sozialen Frage“.⁴⁴ Im Zuge dieser Entwicklungen verwandelte sich der Charakter der Pfandleihe grundlegend. In den Jahrhunderten zuvor war die (öffentliche) Pfandleihe nicht zuletzt ein effizientes Finanzinstrument für relativ breite Bevölkerungskreise gewesen, das sich für kleinere Losgrößen unter Umgehung des Wucherkredits nicht nur für private Konsumzwecke, sondern auch für gewerbliche Finanzierungen, d. h. für investive Zwecke, eignete. Schmoller sah für diese frühe Zeit „ihre überwiegende Aufgabe [darin], das Kreditbedürfnis der kleinen Leute, des Mittelstandes, der Handwerker zu befriedigen.“⁴⁵ Auch Born bezeichnet die Leihhäuser in diesem Zusammenhang als Instrumente des mittelständischen Kredits.⁴⁶

Im 19. Jahrhundert verlor der Pfandkredit im gewerblichen Bereich und bei einkommensstärkeren Bevölkerungskreisen an Boden, weil Sparkassen und Genossenschaften überlegene Kredit- und Vorsorgeformen entwickelten.⁴⁷ Schmoller: „Seitdem die modernen volksthümlichen Geldinstitute wie Darle-

42 Rath, Überschuldung (wie Anm. 33), S. 12 f.

43 Jochen Bigus/ Eva-Maria Steiger, Variable Wohlverhaltensperiode als anreizkompatibles Instrument des Verbraucherinsolvenzverfahrens, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 73 (2003), S. 1197-1219, hier S. 1200.

44 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 4.

45 Gustav Schmoller, Die öffentlichen Leihhäuser sowie das Pfandleih- und Rückkaufsgeschäft überhaupt, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche N. F. 4 (1880), S. 87-123, hier S. 95, 100.

46 Karl Erich Born, Geld und Banken im 19. und 20. Jahrhundert. Stuttgart 1976, S. 201.

47 Vgl. hierzu auch Wolfram Backert/ Ditmar Brock, Das Phänomen der Überschuldung und die neue Insolvenzordnung, in: Jo Reichertz (Hrsg.), Die Wirklichkeit des Rechts. Rechts- und sozialwissenschaftliche Studien. Opladen 1998, S. 161-171.

henskasen, Vorschuss- und Konsumvereine immer breiteren Boden gewonnen, ziehe sich ein großer Theil des kleinen Gewerbestandes von seinem bisherigen Banquier, d. h. dem Leihhause, mehr und mehr zurück, wende sich aber bei anhaltenden Geschäftsstockungen doch wieder demselben zu.“⁴⁸ Die Pfandleihe reduzierte sich allmählich auf die Funktion der Liquiditätsversorgung von Privatpersonen in Notlagen. Dabei werden sowohl in der zeitgenössischen als auch in der aktuellen Literatur im Sinne der Theorie der Schuldnertypologie neben echten Notlagen auch immer wieder die selbst verschuldeten Probleme der Pfandkreditnehmer erwähnt. Schmoller zu echten Notlagen: „Die lohnlosen Feiertage beschränkten für Viele den Verdienst; manche durch Unfälle und Krankheiten heimgesuchte Familien wollten wenigstens an solchen Tagen das Gespenst des Darbens bannen, so leben und erscheinen, wie es ihrem Stande entsprach. Die bedeutende Zahl der von der Hand in den Mund Lebenden, nach neuen Stellen Suchenden, auf der Reise mittellos gewordenen Künstler, Handwerker und Arbeiter stelle ein großes Kontingent.“⁴⁹ Hier wird das heute noch anzutreffende Bild des unverschuldet in Not geratenen Armen bemüht, der seine Notlage verschämt durch die Inanspruchnahme des teuren Pfandkredits zu verbergen sucht.

Daneben erwähnt Schmoller aber auch die unsinnige Verwendung der Kreditmittel, die einen Lebensstandard finanzieren, den sich der Pfandgeber eigentlich nicht leisten könnte: „Es wird sich nun nicht leugnen lassen, dass öffentliche Leihhäuser theilweise der Verschwendung der unteren Klassen dienen, und dass manche Argumente ihrer Vertheidiger nicht ganz zutreffend sind.“⁵⁰ Und Friedrich Engels urteilt: „Samstagsabends, wenn der Lohn ausbezahlt ist, und etwas früher als gewöhnlich Feierabend gemacht wird, wenn die ganze arbeitende Klasse aus ihren schlechten Vierteln sich in die Hauptstraßen ergießt, kann man die Trunkenheit in ihrer ganzen Brutalität sehen [...]. Und wenn das Geld aus ist, so gehen die Trinker zum ersten besten Pfandhaus [...] und versetzen, was sie noch haben.“⁵¹ Immer wieder wird festgestellt, dass jemand ex post gesehen besser dran gewesen wäre, wenn er keinen Pfandkredit in Anspruch genommen hätte, „dass in der Sphäre, um die es sich hier handle, besser überhaupt kein Kredit Platz greifen sollte.“⁵²

Aber alle derartigen Urteile beruhen letztlich mehr oder weniger auf einzelnen Beobachtungen und Vermutungen, denn zu einer systematischen repräsentativen Untersuchung der Pfandkreditnutzer und ihrer Beweggründe ist es im

48 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 105.

49 Ebd.

50 Ebd., S. 99.

51 Zit. n. Michael Klein, Ziele und Strukturen des Suchthilfesystems – gestern, heute, morgen. Vortrag zur Freiburger Sozialtherapiewoche 1997 des Deutschen Caritasverbandes vom 3.3.1997 bis 7.3.1997. Freiburg i. Br. 1997, S. 7.

52 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 99.

19. Jahrhundert nicht gekommen. Im 20. Jahrhundert verliert sich mit dem abnehmenden Umsatz der Pfandhäuser die Spur der Pfandhausnutzer und ihrer Beweggründe völlig. Es existieren keinerlei statistische Erhebungen, wer aus welchen Gründen (noch) zum Pfandleiher geht und warum er Kredite über zehn, 20 oder 30 Euro aufnimmt und welche Art von Notlagen sich mit derartigen Beträgen überwinden lassen. Das Sortiment der Bank-, Sparkassen- und sonstigen Kreditprodukte ist stark ausgeweitet worden. Entsprechend viele Wirtschaftssubjekte haben sich vom Pfandkredit abgewandt.⁵³ Für die typischen existenzbedrohenden Notfälle wie Arbeitslosigkeit, Krankheit und Unfall oder Notsituationen wie Hunger und Obdachlosigkeit sind mittlerweile soziale Sicherungseinrichtungen vorhanden, welche die Notlagen überbrücken und die Inanspruchnahme der Leihhäuser entbehrlich machen. Aber gerade die Empfänger von Transfereinkommen (Rente, Arbeitslosengeld, Sozialhilfe) sind eine wichtige Klientel der Pfandleiher: 41 Prozent einer Gruppe von befragten Pfandkreditnutzern erwies sich als Empfänger von Transfereinkommen.⁵⁴ Dies zeigt, dass es kaum die klassischen Notlagen sein können, die zur Inanspruchnahme des Pfandkredits führen.

Führer kommt in seiner Analyse der Kredithöhen im ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhundert zu genau der gleichen Schlussfolgerung. Er zieht aus den geringen Volumina von wenigen Mark – entsprechend ein bis zwei Arbeitertageslöhnen – den Schluss, dass die Kreditaufnahme nicht in der Beseitigung der immer wieder bemühten Notlagen wie Arbeitslosigkeit und Krankheit ihre Ursache hatte, sondern in vorübergehenden Engpässen oder der Vorfinanzierung von Extraausgaben. „Ihre entscheidende Funktion [...] hatte mit der Linderung gravierender Notlagen nichts zu tun.“⁵⁵

Der sympathisch skurrile Pfandkreditnutzer

Neben den Menschen, die den Pfandkredit aus Notlagen heraus in Anspruch nehmen, gibt es eine zweite Gruppe von Pfandkreditnehmern, die im Folgenden als „sympathisch skurrile“ Pfandkreditnutzer bezeichnet werden. Es sind Menschen, die nicht am Existenzminimum leben, keine wirklich bedrohliche Notlage verzeichnen, über Handlungsalternativen verfügen und trotzdem das Pfandhaus aufsuchen. Sie gehören zum bürgerlichen Mittelstand und nicht zu den Menschen an der Armutsgrenze. Es sind „nette, freundliche Typen“, die den Pfandkredit und sein Umfeld in ein liebenswürdiges Licht tauchen.

Die Wochenzeitung „Die Zeit“ berichtete am 20. November 2003 von einem Künstler, der schweren Herzens einen Laptop verpfändete, damit er einem anderen Künstler Farbe zum Weitermalen kaufen konnte. Weiter wurde

53 Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 95 f.

54 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 122.

55 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 3, 14.

ein Lehrling erwähnt, der ein Amulett verpfändete, um nicht Geld von seiner Mutter erbetteln zu müssen. Ein Vater verpfändete ein Kettchen, das er einmal aus Liebe zu seiner Tochter für diese gekauft hatte, nun aber nach einer familiären Verstimmung aus Trotz loswerden wollte u.s.w.⁵⁶ Der „Stern“ berichtete im Oktober 2004 von einer Hochzeitsgesellschaft, die nach dem plötzlichen Tod des Bräutigams die Hochzeitsgeschenke verpfändete, um die Hochzeit bezahlen zu können.⁵⁷ Der ZDP selbst berichtete in seinem Jahresbericht 2003 von einer (fiktiven) fleißigen Existenzgründerin, die einen Backladen eröffnen wollte, aber von Banken schmachlich abgewiesen wurde – sie griff zum Pfandkredit.⁵⁸ In öffentlich-rechtlichen TV-Sendungen wurde von ehrbaren Handwerkern berichtet, die Maschinen verpfändeten, um sich Material kaufen zu können, damit sie Aufträge, die sie Dank ihres Fleißes erhalten hatten, abarbeiten konnten. Eine Hausfrau und Mutter, die sich für ihre Familie aufopferte, kam am Monatsende mit den Haushaltsmitteln nicht aus und verpfändete Hausrat für Lebensmittel und Kleidung für die Kinder.

Quellen derartiger Berichte sind im Regelfall die Pfandkreditgeber selbst oder deren Verbände. Aus Sicht des Pfandleihgewerbes entscheidend sind die subtilen Hintergründe der jeweiligen Geschichten. Der Vorgang der Kreditnahme wird eingebettet in Umfeldsituationen, welche die entscheidenden Informationen transportieren. Das Image eines Gewerbes für Arme, Elende, Süchtige und Hehler soll abgestreift werden.⁵⁹ Der schlechte Ruf des „Kreditinstituts des kleinen Mannes“, wie die Pfandleihe um 1908 bezeichnet wurde,⁶⁰ sollte abgestreift werden. Dem dienen Geschichten, in denen Menschen vorkommen, die man eher der bürgerlichen Mitte als dem unteren gesellschaftlichen Rand zuordnen würde (treusorgende Familienmutter, ehrbarer Handwerker, unternehmungslustiger Rentner, Studenten von privaten Universitäten). Da der Pfandkredit gleichwohl nicht der Kredit ist, den derartige Bürger normalerweise als optimale Handlungsalternative in Erwägung ziehen würden, entsteht oftmals ein leicht skurriles Element.

Bei derartigen Geschichten handelt es sich eher um romantische Vorstellungen als um realistische Beispiele von Pfandhauskunden. Journalisten spielen bei der Verbreitung derartiger verharmlosender Vorstellungen eine wichtige und unglückliche Rolle. Sie greifen harmlose Geschichten von Menschen mit „etwas anderen“ Problemen offensichtlich gerne auf und vervielfältigen sie.

56 Wir brauchen Geld, in: Die Zeit, Nr. 48 vom 20. November 2003, S. 54.

57 Online-Ausgabe des Stern vom 11. Oktober 2004 (<http://www.stern.de/wirtschaft/geld/meldungen/index.html?id=530>).

58 ZDP, Geschäftsbericht 2001, S. 4.

59 Zitat aus den Presseinformationen des ZDP: „An der Schwelle zum 3. Jahrtausend haben die deutschen Pfandkreditunternehmen das ‚Hinterhof-Image‘ abgelegt.“ Vgl. ZDP, Presse-Informationen 2004, S. 1.

60 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 8.

Typische Artikelüberschriften⁶¹ lauten „Weihnachtszeit – Pfandhauszeit“⁶² (Berliner Zeitung), „Pfandleihe – der etwas andere Kredit“ (Welt am Sonntag), „Pfandkredit gewinnt Charme“ (Westfälischer Anzeiger), „Das ist ein schnelles Ding hier“ (Tagesspiegel), „Pfandleihhäuser als Liquiditätshelfer und sicherer Aufbewahrungsort“ (FAZ) oder „Pfandleiher zahlt Kredit sofort aus“ (Aachener Nachrichten). Die Berichte sind harmlos und kolportieren im Wesentlichen Informationen der Branche. In seinem Geschäftsbericht 2003 bedankt sich der ZDP bei den Journalisten dafür, wobei durchaus deutlich wird, in welche Richtung der ZDP die Öffentlichkeit zu beeinflussen versucht: „Neben den Journalisten der führenden Frankfurter Zeitungen waren insbesondere auch Vertreter von DPA und Reuters sowie von ZDF und Hessischem Rundfunk anwesend. Diesem Umstand war es zu verdanken, dass in fast allen Medien großflächig über das private Pfandgewerbe berichtet wurde. Die Berichte waren in aller Regel äußerst sachlich gehalten und zeugten von einem hervorragenden Verständnis der Journalisten. Nicht zuletzt eine objektive Berichterstattung ist es, welche in der Bevölkerung die Scheu vor dem Pfandkredit vergessen macht und diesen Kredit als das darstellt, was er in Wahrheit ist, nämlich die rasche, unbürokratische Möglichkeit, einen kleinen oder großen Geldbedarf zu überbrücken.“⁶³

Die Branche der Pfandleihunternehmen versucht nicht nur, den typischen Pfandkreditnehmer in ein freundliches, armutsfernes Licht zu rücken, sondern das Geschäft insgesamt als einen vernünftigen und logischen Baustein im Gesamtfinanzmarkt fern sozialer Probleme darzustellen. Dies gilt nicht nur für Deutschland, sondern ist offensichtlich ein weltweites Phänomen. Die Argumente lauten:

- Es gibt eine rationale Nische für den Pfandkredit, die drei Elemente besitzt: unkomplizierte Abwicklung;⁶⁴ Akzeptierung von Pfändern, die an-

61 Die genannten Artikelüberschriften sind – sofern nicht anders gekennzeichnet – entnommen aus ZDP, Presseinformationen 2002.

62 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 148 findet bei seiner vier Jahre umfassenden Längsschnittuntersuchung von 4.000 Pfandkreditnehmern keinerlei Weihnachtshäufungen.

63 ZDP, Geschäftsbericht 2003, S. 9.

64 2003 hieß es im Jahresbericht: „Wo bitte erhält man 250 Euro so problemlos schnell und preisgünstig wie beim Pfandleiher?“ Vgl. ZDP, Jahresbericht 2003, S. 6. Gleich in mehreren Geschäftsberichten des ZDP findet sich wortwörtlich identisch folgender Text wieder: „Einfach und preiswert ist der Kredit vom Pfandleiher. Der Personalausweis genügt und innerhalb weniger Minuten hat der Kunde für eine gute Armbanduhr ein Darlehen mit 300 Euro in der Hand. Das kostet gerade einmal 9,50 Euro im Monat alles inklusive und ohne Meldung an die Schufa [...]. Ein geradezu idealer Kredit als Überbrückung für einen gewissen Zeitraum ohne langfristige Kreditlaufzeiten.“ Vgl. ZDB, Geschäftsbericht 2001, S. 5; 2003, S. 7. Die Schnelligkeit der Kreditvergabe ist natürlich kein Wunder angesichts der geringen Zahl an Prüfschritten, die bei Einräumung eines Pfandkredites durchgeführt werden: es findet nur eine Pfandprüfung statt und der Personalausweis wird gesichtet. Die entscheidende Frage wäre eher, ob die Zahl an Prüfschritten nicht zu niedrig ist, um einem Optimum zu entsprechen, d. h. ob man durch eine Erhöhung der Anzahl von Prüfschritten vielleicht sozialpolitisch wünschenswertere Ergebnisse erzielen könnte, z. B. durch Ausschluss von Hehlerware oder Verhinderung der Kreditvergabe an kreditunwürdige Personen.

derswo nicht angenommen werden,⁶⁵ und das Pfandhaus als Ort sicherer Wertaufbewahrung.⁶⁶

- Nutzer des Pfandkredites sind „ganz normale“ Menschen überwiegend des Mittelstands.
- Der Pfandkredit wird von vielen Menschen nicht nur einmal, sondern immer wieder genutzt; er kann deshalb nicht unvernünftig sein.

Weltweit scheint sich dieses Argumentationsmuster zu wiederholen. Die Argumente sind teils erfunden (z. B. das Pfandhaus als Ort sicherer Wertaufbewahrung), teils beleuchten sie nur einen Ausschnitt des gesamten Kreditprozesses und erlauben daher kein umfassendes Urteil.

Zusammenfassend ergibt sich also: Der freundlich skurrile Pfandhauskunde ist eine Erfindung der Branche, die Dank Unterstützung einer unkritischen Presse eine weite Verbreitung gefunden hat und das Bild des Gewerbes in der Öffentlichkeit prägt. Es ist zu vermuten, dass sich auch der Bundestag bei seiner schnellen Entscheidung, Pfandkredite von modernen Verbraucherschutzbestimmungen auszunehmen, von derartigen Informationen hat beeinflussen lassen.

III. Die Folgen der Pfandleihe

Im nächsten Abschnitt werden zwei in der Literatur häufig erwähnte Begleiterscheinungen bzw. Folgen der Pfandleihe untersucht und die historischen Erfahrungen damit dargelegt. Vor dem Hintergrund der Bestrebungen des Bun-

65 Das Argument der Akzeptierung auch von solchen Pfändern, die Geschäftsbanken nicht annehmen, wird als stichhaltig angesehen, dass es sogar Eingang in den Kommentar zur Pfandleihverordnung von Damrau gefunden hat: „Die Pfandleihe konzentriert sich bei den Pfändern gerade auf diejenigen Wertobjekte, die von anderen Banken nicht als Sicherheit akzeptiert werden, wie z. B. Gold, Schmuck, Gemälde, hochwertige technische Geräte. Man muss solche Waren nicht durch Notverkauf zu Geld machen und hohe Verluste hinnehmen.“ (Jürgen Damrau, Pfandleihverordnung, Kommentar zur Pfandleihverordnung und zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Pfandkreditgeschäft. Stuttgart et al. 1990, S. 35). Diesem Argument sind die hohen Ausfallquoten und die schlechten Verwertungserlöse bei Versteigerungen entgegenzuhalten. Die Pfänder der Pfandkreditunternehmen werden typischerweise mit fünf bis zehn Prozent ihres Neuwertes in Zahlung genommen und mit durchschnittlich 25 Prozent ihres Neuwertes verwertet, was bei Ausfallquoten, die bis über 60 Prozent pro Kreditnehmer (ausführlich hierzu: siehe unten) reichen können, zu erheblichen Vermögensverlusten bei diesen führt. Banken beschränken sich demgegenüber auf Pfänder wie Edelmetalle und Wertpapiere, deren Verwertungserlös nahe beim Beschaffungspreis liegt, so dass die Verluste der Kreditnehmer im Falle der Zahlungsunfähigkeit gering sind.

66 Das Argument der sicheren Verwahrung mutet absurd an, wird aber selbst von seriösen Presseorganen verbreitet. So schreibt die FAZ, den Geschäftsführer des ZDP zitierend: „Die Angst vor dem Einbruch lässt manchen Bundesbürger einen ungewöhnlichen Ausweg einschlagen [...]. Pfandkredithäuser gelten als ausgesprochen sichere Aufbewahrungsorte wie Rechtsanwalt Klaus Germann, Syndikus und Geschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Pfandkreditgewerbes, sagte.“ Vgl. ZDP, Presse-Informationen 2004, S. 19. Das Argument wird offensichtlich weltweit vom Gewerbe verwendet. So berichtet die Business Times in Malaysia, einen Pfandleiher interviewend, Studenten würden vor Heimfahrten zu ihren Familien ihre Wertsachen ins Pfandhaus bringen, um sie vor Diebstählen zu schützen, und ganz nebenbei hätten sie dann auch noch das Geld für die Fahrkarte. Dischinger findet bei seiner Befragung deutscher Pfandkreditnehmer keine Bestätigung für diese These.

destages, den Pfandkredit von Verbraucherschutzbestimmungen auszunehmen, soll eruiert werden, welche Folgen eine Pfandkreditaufnahme hat und wie die Kreditnehmer darauf reagieren. Die beiden Aspekte sind:

- **Kostenbelastung.** In vielen Ländern wird immer wieder die große Kostenbelastung der Kreditnehmer bei Armutskrediten mit Renditen bis über 1.000 Prozent p. a. beanstandet. Ein Blick in die Geschichte zeigt allerdings, dass dieses Problem bereits seit Jahrhunderten bekannt und prinzipiell nicht lösbar ist.
- **Eigentumsverlust.** Viel gravierender ist ein anderes Problem: der Eigentumsverlust und die damit zusammenhängende unzumutbare Minderung des Lebensstandards der Kreditnehmer. Auch dieses Problem ist bereits im 19. Jahrhundert diskutiert worden.

Ein typischer (moderner) Pfandkreditnehmer hält nach der Untersuchung von Dischinger⁶⁷ im Jahresdurchschnitt einen Kreditbestand von 152 Euro, zahlt 33 Euro Zinsen und 281 Euro Gebühren und verliert Pfänder im Sekundärmarktwert von 648 Euro p. a. (Zahlen für 2000). Dies beleuchtet die Relationen und die Bedeutung der beiden Probleme.

1. Die Kostenbelastung mit Zinsen und Gebühren

Über die hohen Kosten des Pfandkredites wird immer wieder im Zusammenhang mit der Armut der Kreditnehmer diskutiert. Berücksichtigt man die typischen kurzen Laufzeiten des Pfandkredits sowie die kleinen Größenordnungen und rechnet die Zinsen und Gebühren auf das Jahr hoch, dann ergeben sich Kosten des Pfandkredits, die weit jenseits der Wuchergrenze liegen. Diese werden noch dadurch in die Höhe getrieben, dass es im Pfandkreditgewerbe üblich ist, Zinskosten und Gebühren nach angefangenen Monaten zu berechnen, so dass die Belastung nach deutscher Gebührenstaffelung rechnerisch bis über 1.000 Prozent p. a. reichen kann.

67 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 167.

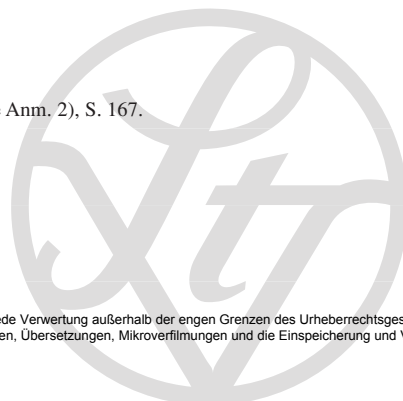


Tabelle 2: Kosten des Pfandkredites nach Laufzeiten und Kreditbeträgen gemäß Pfandleihverordnung

Kreditbetrag (in Euro)	Kreditkosten (in Euro) pro angefangenem Monat laut Pfandleihverordnung		Rechnerische Renditen in Prozent p. a. bei Laufzeiten von		
	Gebühren	Zinsen	12 Wochen	6 Wochen	1 Woche
275,00	6,50	2,75	44	58	175
225,00	5,50	2,25	45	60	179
175,00	4,50	1,75	46	62	186
125,00	3,50	1,25	49	66	198
75,00	2,50	0,75	56	75	225
40,00	2,00	0,40	78	104	312
22,50	1,50	0,23	100	133	399
7,50	1,00	0,08	186	248	745

Allerdings sind die Kosten absolut gerechnet vergleichsweise gering. Wer z. B. einen Kredit über zehn Euro für zwei Tage in Anspruch nimmt, der zahlt einen Prozent Zins und sechs Prozent Gebühr für einen ganzen Monat, was linear aufs Jahr hochgerechnet einem Jahreszins von 1.274 Prozent entspricht. Tatsächlich hat der Kreditnehmer absolut jedoch nur 1,08 Euro bezahlt, was selbst für ärmste Einkommensschichten tragbar erscheint. Gerade bei den typischen kleinen Losgrößen, die im Pfandkreditgeschäft üblich sind, machen sich beim Kreditgeber die Stückkosten der Kreditvergabe, die zudem Fixkosten sind, bemerkbar. Jedes Pfandgut muss begutachtet, verpackt, ein- und ausgelagert sowie versichert werden. Die wertabhängigen Zinskosten machen den geringsten Teil der Gesamtkosten aus.⁶⁸ Die Stückkostenproblematik gehört damit neben der Wertabschätzung zu den wichtigen geschäftspolitischen Problemen des Pfandkreditgewerbes.

Pfandkreditgeber haben schon im 19. Jahrhundert versucht, ihre Fixkosten – auch entgegen der Vorschrift – durch fixe Gebühren zu decken. So wurde der Versuch unternommen, zusätzlich zu üblichen Zinsen und Gebühren Sondergebühren zu erheben, die z. B. mit transaktionsfixen Kosten wie der umständlichen Handhabung bestimmter Pfänder begründet wurden.⁶⁹ Heute findet man ähnliche Verhaltensweisen in den USA: Die Zinsbegrenzungsvorschriften werden mit der Erhebung von Gebühren, die mit den Fixkosten der Transaktionen begründet werden, umgangen. Sind auch die Gebühren reguliert, werden trotzdem Zusatzgebühren verlangt und darauf spekuliert, dass sich die Kreditnehmer nicht beschweren. Auch werden Payday-Loans auf Scheckbasis als Inkasso-

⁶⁸ Dies würde durchaus eine völlige Abkehr von wertbezogenen Gebührenstaffeln rechtfertigen.

⁶⁹ W. R. Patterson, Die gegenwärtige Lage der Leihämter in Deutschland, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 63 (1898), S. 223.

leistung statt als Kreditleistung deklariert, um nicht unter die Wucherbestimmungen zu fallen. Ähnlich gingen im 19. Jahrhundert die Rückkaufshändler (s. u.) vor, die argumentierten, ihre Tätigkeit falle unter das Kaufrecht und nicht unter das Pfandkreditrecht.

Die Umlage der Stückkosten ist kein neues Problem. Bereits im 18. und 19. Jahrhundert wurde die Frage kontrovers diskutiert, wie diese umzulegen seien. Ein interessanter Kompromiss findet sich im „Pfand- und Leihregiment für die sämtlichen Preußischen Staaten“ von 1787. Demnach durften vom Pfandleiher einerseits für fixe Kosten einer Transaktion keine fixen Entgelte verlangt werden; dafür erlaubte der Gesetzgeber aber gestaffelte volumenabhängige Gebührensätze derart, dass für kürzere Laufzeiten und kleinere Losgrößen höhere Sätze genommen werden durften.⁷⁰ Gleichwohl war diese Regelung nicht unumstritten und immer wieder Anlass zu Kritik. Patterson berichtet, wie man im 19. Jahrhundert mit verschiedenen Zins- und Kostenregimen experimentierte ohne zu einer eindeutig besten Lösung gelangen zu können: „Man sollte meinen, dass man durch den fortdauernden Wechsel der Methode von Periode zu Periode schließlich zu einem System oder Zinsfuß kommen müsste, von dem man mit ziemlicher Sicherheit annehmen könnte, dass es den Anforderungen entsprechen würde.“ Aber nur „bis zu einem gewissen Grade hat man das auch erreicht.“ Mit einem überwiegend darlehensabhängigen Zins wurden schließlich die besten Erfahrungen gemacht. Als man Überlegungen anstellte, die fixen Aufwendungen doch wieder als fixe Gebühren zu verrechnen, wurde im Preußischen Landtag 1881 kritisch angemerkt, dass dies zu rechnerischen Zinskosten bei typischen Pfandkreditverläufen von über 700 Prozent p. a. führen würde. Derartige Lösungen wurden darauf hin als unsittlich verworfen. „Das Resultat war ein Kompromiss zur vollständigen Abschaffung solcher Gebühren und zur Fixierung eines verhältnismäßig hohen Zinsfußes.“⁷¹ Diese Lösung wird im Prinzip heute in vielen Staaten angewandt. Das Überschreiten der Wuchergrenze muss bei solchen Lösungen in Kauf genommen werden: Im Pfandkreditgeschäft ist die Wuchergrenze kein Maßstab der Kostenfestsetzung – sie kann es nicht sein.⁷²

70 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 96 ff., 101; Patterson, Leihämter (wie Anm. 69), S. 221.

71 Ebd., S. 221 ff.

72 Eine weitere Konsequenz der Gebührenstaffelung ist, dass die Kreditgeber die Kostenbelastung insofern beeinflussen könnten, als sie die Beleihungswerte in Abhängigkeit von kostenrelevanten Schwellen festsetzen könnten. Wir haben die Anfangsgebote bei Versteigerungen auf Häufungen bei bestimmten Werten hin untersucht und – Beleihungswerte von 60 Prozent der Anfangsgebote unterstellt – gewisse Anzeichen für schwellenabhängige Kreditbeträge gefunden.

Tabelle 3: „Pfand- und Leihregiment für sämtliche Preußischen Staaten“ vom 13. März 1787

Paragraph	Tatbestand Kredithöhe und Laufzeit	erlaubter Zinssatz Christen	Juden
§ 90	> 10 Thaler	6 Prozent	8 Prozent
§ 91	<= 10 Thaler und < 6 Monate	ein Pfennig pro Thaler pro Woche	wie Christen
§ 92	<= 10 Thaler und 6-12 Monate	1/2 Pfennig pro Thaler pro Woche	wie Christen
§ 93	<= 10 Thaler und >12 Monate	6 Prozent	8 Prozent
§ 94	bei prolongierten Krediten: - Erstlaufzeit - Verlängerung	entsprechend §§ 90-93 entsprechend §§ 90-93, aber bezogen auf die Gesamtlaufzeit der Kreditkette anzuwenden auf die verlängerte Periode	
§ 95	Sonstige Kosten wie „Einschreibegeld“ und Gebühren unter anderen „Vorwänden“ sind verboten.		
§ 96	Zinsezinsen sind verboten; rückständige Zinsen dürfen maximal bis zur Höhe des Kapitals eingefordert werden.		

Quelle: Ministerial-Blatt für die gesammte innere Verwaltung in den Königlich Preußischen Staaten, 7. Jg. Berlin 1846.

Die oft kritisierten hohen Gebührensätze im Pfandkreditgeschäft sind also die natürliche Konsequenz der Intention des Gesetzgebers, überwiegend fixe und zum Zeitpunkt der Krediteinräumung anfallende Stückkosten wertbezogen auf die Kostenträger zu verteilen. Eine Konsequenz der wertbezogenen Gebührenstaffel der Pfandleihverordnung ist, dass die Pfandleihe bei sehr kleinen Losgrößen und sehr kurzen Laufzeiten aus Sicht des Pfandkreditgebers tendenziell unrentabel wird. Wegen bestimmter typischer Verhaltensweisen der Kreditnehmer können gleichwohl auskömmliche Gesamterträge erzielt werden.

Hier ist insbesondere die Prolongation zu erwähnen: Kreditnehmer, welche die Gesamtschuld nicht aufbringen können, reagieren typischerweise damit, dass sie den Pfandkredit prolongieren,⁷³ um ihr Eigentum nicht zu verlieren. Daraufhin hat der Pfandleiher erneut Anspruch auf den Gesamtbetrag an Zinsen und Kosten, obwohl er bei Prolongationen Einlagerung und Verpackung einspart. Je häufiger ein Kunde prolongiert, statt neue Kredite abzuschließen, desto vorteilhafter ist es für den Pfandleiher, weil in der Gebührenstaffel der Pfandleihverordnung die Aufwandsreduktion bei prolongierten Krediten nicht berücksichtigt ist. Dies gilt insbesondere auch für diejenigen Kredite, die dann letztlich in die Versteigerung gehen, denn bis zum Tag der Versteigerung darf der Pfandleiher der herrschenden Meinung⁷⁴ zufolge Zinsen und Gebühren laut

73 Prolongationen sind Verlängerungen von Pfandkrediten, bei denen die Zinsen und Gebühren der letzten Periode bezahlt werden und das Pfand weiterhin beim Pfandleiher verbleibt.

74 Martin Schulze-Werner/ Michael Hendricks, Die Aufrechnungsmöglichkeiten des gewerblichen Pfandleihers nach Verwertung des Pfandes, in: Gewerbearchiv 46 (2000), S. 269-273.

Gebührenstaffel erheben, obwohl keinerlei Kosten außer Zins- und Lagerkosten anfallen, denn alle Kosten im Zusammenhang mit der Versteigerung dürfen ohnehin zusätzlich berechnet werden.

Der deckungsbeitragsstärkste Kunde eines Pfandhauses ist demzufolge derjenige, der seine Rückzahlungsfähigkeit überschätzt und, mit dem Ziel sein Eigentum nicht zu verlieren, immer wieder prolongiert. Tatsächlich spielen Prolongationen eine große Rolle im Pfandkreditgeschäft. Dischinger hat Besucher eines Nürnberger Pfandhauses nach ihren Absichten befragt. Es ergab sich, dass ein Drittel der Befragten das Pfandhaus aufsuchten, um ihre Kredite verlängern zu lassen. Von denjenigen, die schon Kredite hatten, hatten 50 Prozent ihre Kredite bereits einmal verlängern lassen, zwei Drittel davon sogar mehr als einmal. Jeder Pfandkredit wird also praktisch mindestens einmal verlängert; zwölf Prozent der Kunden prolongieren über vier mal.⁷⁵

Auch im 19. Jahrhundert und am Beginn des 20. Jahrhunderts waren Verlängerungen an der Tagesordnung.⁷⁶ Führer zeigt, dass 1907 in Breslau 39,6 Prozent aller Kredite verlängert wurden.⁷⁷ Patterson ermittelt Ende des 19. Jahrhunderts für zehn große Städte des Deutschen Reiches eine durchschnittliche Prolongationsquote von 34 Prozent.⁷⁸ Dies sind Größenordnungen, die auch heute anzutreffen sind, wie Tabelle 1 zeigt. Es scheint sich also an dem unvernünftigen Verhalten der Kreditnehmer nichts Grundsätzliches geändert zu haben: Sie überschätzen bei der Kreditaufnahme ihre zukünftige Kassenlage und prolongieren später, um den Verlust des wertvollen Pfandes hinauszuzögern. Das ist der Grund, warum das Pfandkreditgewerbe mit der gültigen Gebührenordnung gut zurecht kommt.

Die Aufwandsreduktion des Pfandleihers bei Kreditverlängerungen war bereits im 19. Jahrhundert erkannt worden. Deshalb erließen einige Städte Zins- und Gebührenordnungen, bei denen für verlängerte Kredite weniger Zinsen und Gebühren erhoben werden durften als für Erstdarlehen. Andere Städte versuchten dagegen erzieherisch zu wirken und wählten den umgekehrten Weg. Sie verteuerten Verlängerungen, um Kreditnehmer von dieser unvernünftigen Geschäftsart abzuhalten. Dies schien aber keinerlei Wirkungen auf das Verhalten der Kreditnehmer ausgeübt zu haben, wie Patterson feststellt. Auch Schmoller vermisst jegliche erzieherische Wirkung irgendwelcher abschreckender Maßnahmen. Er zeigt am Beispiel des Rückkaufgeschäftes, dass der typische Pfandkreditnehmer von zwei Kreditvarianten diejenige bevorzugt, die mit der höheren Anfangsauszahlung verbunden ist – völlig unabhängig von

75 Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 148, A-1 f.

76 Patterson, Leihämter (wie Anm. 69), S. 223 ff.

77 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 18.

78 Patterson, Leihämter (wie Anm. 69), S. 227.

den Kosten und Nachteilen, die im Gefolge auf den Pfandkreditnehmer zukommen.⁷⁹

Im Einklang mit der aufgezeigten Anreizstruktur steht auch die Erfahrung, dass die Pfandleiher versuchen, den Versteigerungstermin so weit wie möglich in die Zukunft zu schieben. Dabei wird auch die gesetzlich geregelte Maximallaufzeit überzogen, was offensichtlich von den Gewerbeaufsichtsämtern nicht geahndet wird. Aus Sicht des zahlungsunfähigen Kreditnehmers ist dies insofern nachteilig, als Zinsen und Gebühren in dieser Zeit weiter berechnet werden und er entsprechend weniger aus dem überschüssigen Verwertungserlös seines Pfandes erhält.

2. Eigentumsverlust bei Zahlungsunfähigkeit

Besonders arge Folgen des Pfandkredites zeigen sich im Verlust des Eigentums bei Zahlungsunfähigkeit zum Fälligkeitszeitpunkt – bedingt durch das besonders schlechte Verhältnis von Leistung zu Gegenleistung in diesem Fall. Die Nachteile für die Kreditnehmer beschreibt ein Artikel im Hallischen Tageblatt aus dem Jahr 1871 sehr lebendig: „Es scheint zwar kaum glaublich, aber es ist doch so, es gibt heutzutage hier und auch an anderen Orten noch viele Leute, die, wenn sie sich in Noth befinden, sich nicht nur freiwillig prellen, sondern sich sogar oft um das ihnen liebe und theure Eigenthum bringen lassen. Leider geschieht dies Beides auf völlig erlaubtem Wege, so dass dem Geprellten auch nicht einmal der Trost bleibt, zur Wiedererlangung seines Eigenthums [...] sich an den Schutz der Gesetze wenden zu können.“⁸⁰

Mit dem Eigentumsverlust verbunden sind über die materiellen Folgen hinaus psychische Belastungen der Kreditnehmer (insbesondere die Angst vor dem Verlust von Eigentum; das krasse Missverhältnis zwischen dem erhaltenem Kreditbetrag und dem Wert des verlorenen Eigentums; oftmals vorhandene persönliche Bindungen an das verlorene Eigentum). Diese sind bisher kaum erforscht.⁸¹ Wir verzichten auf die Behandlung der psychischen Belastungen und zeigen im Folgenden, warum der Pfandkredit im Zahlungsunfähigkeitsfall materiell ungleich belastender ist als andere Kreditarten und warum dies zu rational nicht lösbaren Entscheidungsproblemen bei der Kreditaufnahme führt.

Problematisch beim Pfandkredit ist, dass sich eine Reihe von ungünstigen Bedingungen kumulieren, die zu einem Vermögensverlust führen, der beachtlich ist. Die wichtigsten sind:

79 Ebd., S. 223, 229; Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 114.

80 Ebd., S. 109.

81 Schrader und Dischinger haben in jüngster Zeit auf sie aufmerksam gemacht. Vgl. Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 130; Schrader, Pfandkredit (wie Anm. 8), S. 96; ferner Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 90.

- die Annahme von Pfändern mit extrem hohen Verwertungskosten in Verbindung mit
- der Unmöglichkeit des rationalen Umgangs mit Wahrscheinlichkeitskalkülen.
- Dazu kommt erschwerend: der Verzicht auf eine Prüfung der Rückzahlungsfähigkeit durch die Kreditgeber, was schon Schmoller 1880 rügte,⁸² und
- die soziale Schichtung der Kreditnehmer im Zusammenhang mit problematischen Motiven der Kreditaufnahme sowie fehlender Planungs- und Lernfähigkeit.

Es wirkt sich beim Pfandkredit ungünstig aus, dass Pfänder angenommen werden, für die keine effizient funktionierenden Sekundärmärkte existieren. Das scheinbar überzeugende Argument aus der Pfandleihverordnung für die Pfandleihe, nämlich: „der Pfandleiher konzentriert sich bei den Pfändern gerade auf diejenigen Wertobjekte, die von anderen Banken nicht als Sicherheit akzeptiert werden“,⁸³ entpuppt sich als nachteilig, denn gerade diese Pfänder sind nur schwer verwertbar.⁸⁴ Die Konsequenz sind niedrige Beleihungswerte, die bei fünf bis zehn Prozent des Beschaffungspreises und bei rund einem Fünftel des Sekundärmarktpreises liegen. Ähnliche Wertdifferenzen hat es im 19. Jahrhundert gegeben, was u. a. zum Aufblühen des Rückkaufgeschäftes beitrug. Dadurch wurde die Eigentumsproblematik aber nur noch verschärft, wie unten noch dargestellt werden wird.

Der Verband der Pfandleiher versucht gegenüber der Öffentlichkeit, die Existenz eines Verwertungsproblems zu bagatellisieren, indem er den durchschnittlichen Beleihungswert mit „80 % des Marktwertes“ angibt, ohne diese Angabe näher zu konkretisieren. Realistischerweise kommt man nicht annähernd auf derartige Werte. Oftmals wird auch das Argument einer hohen Einlösequote von über 90 Prozent angeführt, woraus zu schließen sei, dass die Kreditnehmer ihr Eigentum größtenteils wieder zurückerhielten. Auch diese Zahl ist nicht nachvollziehbar. Dischinger stößt bei seiner Analyse von 4.000 Kunden eines Nürnberger Pfandleihers auf andere Werte: Nur bei rund 50 Prozent der Kun-

82 Wegen der ausreichenden Besicherung haben die Kreditgeber nur geringes Interesse, die Belastungen zu mindern und die Kreditwürdigkeit der Personen ex ante zu prüfen.

83 Damrau, Pfandleihverordnung (wie Anm. 65), S. 35.

84 Das Pfandkreditgewerbe reagiert in einigen Ländern auf die schlechten Preise an Sekundärmärkten mit einer Reformierung seiner Strukturen. In den USA sind Ketten entstanden, die Hunderte von Pfandhäusern umfassen. Sie betreiben eigene Verwertungseinrichtungen für Pfänder. So wird Schmuck in eigenen Werkstätten wiederaufgearbeitet, um nicht nur Materialwerte, sondern Endverbraucherpreise in der Verwertung erzielen zu können. In Deutschland hat dieser Strukturwandel erst teilweise und unvollkommen stattgefunden. Laut Pfandleihverordnung hat der Pfandleiher auch keinen direkten Vorteil von höheren Sekundärmarktpreisen. Teilweise sind aber auch die Strukturen ungünstig: Nach wie vor dominiert der mittelständische Betrieb, das „kleine Pfandhaus an der Ecke“. Es gibt nur wenige Mehrfilialbetriebe. Effiziente Verwertungseinrichtungen fehlen. Versuche, die Verwertungserlöse zu heben, beschränken sich auf wenige Aspekte. So lässt ein Chemnitzer Pfandhaus z. B. Pfänder in Berlin versteigern, weil dort höhere Erlöse erzielbar sind.

den beträgt die Ausfallwahrscheinlichkeit unter zehn Prozent.⁸⁵ Bei zwölf Prozent der Kunden liegt sie zwischen zehn und 40 Prozent, bei acht Prozent zwischen 40 und 60 Prozent und bei sechs Prozent der Kunden sogar zwischen 60 und 90 Prozent, d. h. diese Kunden lassen nahezu jeden Kredit verfallen und verlieren ihr Eigentum.⁸⁶

Das gleiche Argument einer hohen Einlösequote wurde im 19. Jahrhundert vom Pfandleihgewerbe vertreten. Schmoller stellt fest: „[...] so wird z. B. von denselben immer angeführt, dass 19/20 der Pfänder wieder eingelöst würden; das beweise, dass es sich um ordentliche Leute handle.“ Aber schon damals war das Argument nicht korrekt, wie Schmoller weiter ausführt: „Dabei ist übersehen, dass man nicht weiß, wie viele nicht von den Eigentümern, sondern von Aufkäufern von Pfandscheinen eingelöst werden.“⁸⁷

Das Problem der großen Differenz zwischen Zeitwert und Beleihungswert liegt darin, dass sehr schwierige Abwägungsprobleme bei der Kreditaufnahme auftreten, weil eine eventuelle Zahlungsunfähigkeit bei Fälligkeit enorme Schäden im Vermögen des Kreditnehmers anrichtet. Mehr als bei anderen Kreditarten ist deshalb eine durchdachte Wahrscheinlichkeitsrechnung und eine objektive unverzerrte Betrachtung der Zukunft Voraussetzung eines vernünftigen Einsatzes des Pfandkredites.

Genau diese unverzerrte Betrachtung ist aber nicht gegeben. Der Umgang mit Wahrscheinlichkeitskalkülen ist der gültigen Entscheidungslehre zufolge nicht uneingeschränkt möglich. Nach der Repräsentationsheuristik neigen Menschen dazu, Wahrscheinlichkeiten von plausiblen Ereignissen zu überschätzen. Es reicht aus, dass Ereignisse eine gewisse Plausibilität besitzen, dann werden sie für hoch wahrscheinlich gehalten.⁸⁸ Aus der so genannten „Kontrollillusion“ kann sich eine starke Unterschätzung der Wahrscheinlichkeit negativer Entwicklungen ergeben.⁸⁹ Dieser Effekt wirkt sich beim Pfandkredit besonders negativ aus, da es zur Vermeidung des Pfandverlustes wesentlich darauf ankommt, in der Zeit nach der Kreditaufnahme die eigenen Liquiditätsströme zu kontrollieren – die ex ante Wahrscheinlichkeitsschätzung dieser Fähigkeit ist eine wesentliche Determinante der Kreditaufnahme. Die

85 Aufgrund der schlechten Sekundärmarktpreise und der hohen laufenden Kosten ist es beim Pfandkredit immer vorteilhafter, das Pfand schnell wieder auszulösen, statt es zu verlängern und verfallen zu lassen. Eine niedrige Ausfallquote zusammen mit kurzer Laufzeit ist deshalb ein Rationalitätsindiz. Vgl. Dischinger, Motivation (wie Anm. 2), S. 150.

86 Ebd. Dass bei einem Fünftel der Kunden die Ausfallquote sogar zwischen 90 und 100 Prozent liegt, erklärt sich möglicherweise daraus, dass dies die Kunden sind, die mit Verkaufsabsicht – evtl. auch von Hehlerware – den Pfandleiher aufsuchen.

87 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 99.

88 Rüdiger von Nitzsch, Entscheidungslehre: Wie Menschen entscheiden sollten und wie Sie sich tatsächlich entscheiden. Stuttgart 2002, S. 28 f.

89 Ebd., S. 55. Und weiter: „Die Ursache dieser systematischen Kontrollüberschätzung ist vor dem Hintergrund obiger Überlegungen zum Kontrollmotiv offensichtlich. So wurde dargestellt, dass es Menschen grundsätzlich schlecht geht, wenn das dominante psychologische Motiv nach Kontrolle nicht befriedigt wird.“ Deshalb komme es zu einer Einbildung der Kontrolle und das Wohlbefinden steigt.

These des Deutschen Bundestages, der zufolge der Kredit „problemlos“ eingeschätzt werden kann, muss deshalb vorsichtig bezweifelt werden.⁹⁰

Die große Differenz zwischen Beleihungswert und Kreditbetrag auf der einen und Marktwert der Pfänder auf der anderen Seite führten im 19. Jahrhundert zu heftigen Diskussionen über gegensteuernde Maßnahmen. So wurde die schützende Vorschrift erlassen, derzufolge die Überschüsse aus der Verwertung der Pfänder dem Kreditnehmer auszuhändigen seien. Führer zeigt aber für die Zeit der Jahrhundertwende des 19./20. Jahrhunderts, dass diese Vorschrift ins Leere lief, weil die Kreditnehmer die Überschüsse nicht abholten.⁹¹ Auch heute werden Überschüsse meist nicht abgeholt. Die Vorschrift läuft aber auch deshalb ins Leere, weil der Prozess der Pfandverwertung so abenteuerlich aufwändig ist, dass selbst die erhebliche Wertdifferenz zwischen Kreditbetrag und Zeitwert der Pfänder nahezu vollständig durch die Verwertungskosten aufgezehrt wird, so dass Überschüsse nur ausnahmsweise entstehen.

Im 19. Jahrhundert sah man das Heil dann auch in mehr Wettbewerb. Mehr Wettbewerb müsse zu höheren Beleihungswerten führen, wodurch sich die Differenz zwischen Kreditbetrag und Wert des Eigentums verringere, was die Probleme löse. Diese Idee entpuppte sich teilweise als richtig, wie sich nach einer Lockerung der Pfandkreditregulierung in Preußen zeigte, als kurzzeitig das Rückkaufgeschäft aufblühte. Die so genannten Rückkäufer kauften den Pfandkreditnehmern die Pfandscheine mit dem Ziel ab, sich in den Besitz der (sehr niedrig beliehenen) Pfänder zu bringen. Sie lösten die Scheine beim Pfandleiher ein, gewährten den ursprünglichen Kreditnehmern eine kurze Frist, innerhalb derer die ursprünglichen Eigentümer ihre Pfänder noch zurückerwerben konnten („Rückkauf“), und veräußerten die Pfänder nach Ablauf dieser Frist am Sekundärmarkt mit Gewinn. Das Geschäft geriet schnell in Verruf, weil klar wurde, dass die Kreditnehmer für einen unbedeutenden anfänglichen Liquiditätsgewinn – die Rückkäufer zahlten etwa 50 Prozent des Pfandkreditbetrages – Güter in einem weit höheren Wert verloren. Denn die Rückkaufsraten waren von den Rückkaufshändlern absichtlich so kurz gesetzt worden, dass die Kreditnehmer in aller Regel in dieser Zeitspanne nicht das Geld zusammenbrachten, ihr Eigentum wieder auszulösen. Das Geschäft wurde als Wuchergeschäft erkannt. Und bei einer Revision der Regulierung wurde dann 1879 das Rückkaufgeschäft dem Pfandgeschäft gleich- und damit unter die Pfandkreditregulierung gestellt.

Eine Vereinigung der Rückkaufshändler verwahrte sich in einer öffentlichen Erklärung gegen die „Verläumdung“ ihres Berufsstandes. Die Rückkaufshändler verwiesen darauf, dass die Pfandkreditnehmer ja freiwillig handelten, ein un-

90 Verhandlungen (wie Anm. 7), S. 4.

91 Führer, Kreditinstitut (wie Anm. 8), S. 19 f.

befriedigter Bedarf nach Kredit also offensichtlich vorhanden sei, schoben die Missstände auf die „frühere künstliche Schranke der Wuchergesetze“ und beriefen sich auf die Segnungen der Gewerbefreiheit.⁹² Diese Argumente kommen denjenigen nahe, mit denen das Pfandkreditgewerbe auch heute noch argumentiert – mit der jüngsten Folge, dass der Bundestag die Bundesregierung dazu bewegen möchte, dass Kleinkredite bis zu einer Kreditsumme von 400 Euro nicht in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen sollen, denn: „hier besteht kein Schutzbedürfnis für den mündigen Verbraucher, denn er kann seine Pflichten aus diesem Vertrag problemlos einschätzen. Eine Aufnahme dieser Verträge in den Anwendungsbereich der Richtlinie bedeutet einen erhöhten Verwaltungsaufwand und der kostete Geld – im Zweifel das des Verbrauchers.“⁹³

Was nicht erkannt wurde, war, dass als Konsequenz der typischen Verhaltensweisen der Kreditnehmer, insbesondere also dem fehlenden rationalen Wahrscheinlichkeitskalkül, beim regulären Pfandkreditgeschäft letztlich das gleiche eintrat wie beim Rückkaufgeschäft: nämlich der Verlust der wertvollen Pfänder und die materielle Verarmung für einen anfänglich kleinen Liquiditätsgewinn.

IV. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Fassen wir zusammen: Während im Entwurf einer erneuerten Verbraucherkreditregulierung durch die EU Ausnahmen für kleine Kredite und für Pfandkredite nicht mehr vorgesehen waren, möchte der deutsche Gesetzgeber speziell diese beiden Kredittypen von den Verbraucherschutzbestimmungen ausnehmen. Damit erleichtert er bestimmten Kreditspezialisten, wie z. B. dem Pfandkreditgewerbe, die Kreditvergabe, während er gleichzeitig an den strengen Auflagen des regulierten Bankensystems nichts ändern möchte.

Wie der Blick in die Geschichte zeigt, ist gerade das Pfandkreditgeschäft wenig geeignet, auf Regulierung zu verzichten. Es macht sich bei dieser Kreditart ungünstig bemerkbar, dass die Folgen der Kreditaufnahme im Vergleich zu anderen Kreditarten bei nicht ordnungsgemäßem Kreditverlauf aufgrund der schlechten Sekundärmärkte der Pfänder unverhältnismäßig bedeutsam sind: Es kommt nicht nur in einzelnen Fällen, sondern im Regelfall zu Vermögensverlusten, die beim vier-, zeh- oder sogar 20-fachen des erhaltenen Kreditbetrages liegen. Während Banken und Sparkassen im Verbraucherkreditgeschäft aktiv mitwirken müssen, um Probleme der Kunden in der Tilgungsphase zu

92 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 115.

93 Die EU-Richtlinie sieht derartige Ausnahmen nicht vor, weil man die Gründe für Ausnahmen nicht für stichhaltig genug hält. Vgl. Verhandlungen (wie Anm. 7), S. 4, 13 ff., 21.

verhindern bzw. zu vermindern, ist das Pfandkreditgewerbe davon befreit. Von Banken und Sparkassen wird verlangt, bei der Kreditvergabe eine Gesamtwürdigung der Situation des Kunden unter Berücksichtigung seiner Belange vorzunehmen und bei der Kreditfälligkeit u. U. auf Zins und Tilgung zu verzichten,⁹⁴ wenn es dem Schuldner nicht zumutbar erscheint, diese Zahlungen zu leisten.⁹⁵ Währenddessen wird der in vielen Fällen materiell und mental weniger begüterte Pfandkreditnehmer mit dem Verlust von Eigentum im zehnbis 20-fachen Wert der Kreditschuld bestraft. Während die in den letzten Jahren stetig verschärften Verbraucherschutzbestimmungen beim Bankkredit zunehmend auf den unschuldig in Bedrängnis geratenen Schuldner abstellen, ist beim Pfandkredit die Schuldnerbehandlung in der archaischen Form der Faustpfandmechanik stehen geblieben.

Diese Ungleichbehandlung wirft die Frage auf, wie es mit der Regulierung des Kreditgeschäftes für die unteren Randgruppen der Gesellschaft weitergehen soll. Hierzu sei folgende Überlegung ausgebreitet, die bereits im 19. Jahrhundert ihre Wurzeln findet:

Kreditmittel helfen, einkommensschwächste Phasen zu überstehen, also auch in diesen liquide zu sein. Über den „Wert“ der Liquidität in Situationen niedrigster und instabiler Einkommen gibt es keine gefestigte Meinung.⁹⁶ Setzt man den Wert hoch an, dann muss man eine Liquiditätsquelle für einkommensschwache Bevölkerungsschichten fordern. Die immer strenger gewordene Verbraucherkreditregulierung des klassischen Bank- und Ratenkredits hat dazu geführt, dass sich die Banken aus dem Kreditgeschäft mit Problemkunden der unteren Einkommensschicht immer mehr zurückgezogen haben.⁹⁷ Problemeinkommensschichten wurden bewusst herausgedrängt, so dass z. B. in den USA mehr als zehn Prozent der Bevölkerung keinen Zugang mehr zu einem Bankkonto besitzt.⁹⁸ Die Schutzgesetze schützen insofern nicht nur die Verbraucher vor unzumutbaren Kreditbedingungen; sie engen die Verfügbarkeit von Kredit für Problemgruppen generell ein und verhindern ein marktwirksames

94 Michael Bretz, Private Insolvenz: Entschuldung zu Lasten der Gläubiger, in: Bank und Markt 33/2 (2004), S. 36-40.

95 Karl-Otto Armbrüster, Forderungsmanagement aus Anwaltssicht: nicht aussichtslos, in: Bank und Markt 33/2 (2004), S. 29 ff., hier S. 30.

96 Es gibt bis heute keine ausreichend erkenntnisreiche Forschung zur Frage, wie die Liquiditätsempässe unterer Einkommensschichten beschaffen sind. Es ist auch nicht bekannt, welchen Nutzenzuwachs Kredite bringen und welche Auswirkungen die erheblichen Zahlungen an Zinsen und Gebühren der Pfand- und sonstigen Sub Prime Lending-Instrumente auf die Wohlfahrt haben und wie sich der Verlust der Pfänder auf die Wohlfahrt der Kreditnehmer auswirkt.

97 In den USA konnte beobachtet werden, wie mit der Schließung von Filialen in Problemvierteln und verschiedenen Konditionsmaßnahmen, z. B. hohe Gebühren, falls nicht ein Mindestsaldo an Guthaben gehalten wird, ärmere Wirtschaftssubjekte herausgedrängt wurden. Vgl. John P. Caskey, Pawnshop's: The Consumer's Lender of Last Resort, in: Economic Review 75 (1990), S. 5-18, hier S. 14 f.

98 Ebd.; S. 6 ff.; 1985 verfügten 17 Prozent der amerikanischen Haushalte über kein Zahlungsverkehrskonto; 56 Prozent dieser Gruppe hatte ein jährliches Einkommen von unter 10.000 US-Dollar. Vgl. Caskey, Pawnbroking (wie Anm. 2), S. 87.

Kreditangebot für Wirtschaftssubjekte mit sehr niedrigem Einkommen.⁹⁹ Jede Lockerung und Verschärfung der Pfandkreditregulierung wirkt sich direkt auf die Verfügbarkeit von Kredit für die Einkommensschwächsten aus. Jede Ungleichbehandlung von Kreditformen verstärkt die Nachfrage in den weniger regulierten Sektoren. Da der klassische Bankkredit aufgrund der oben genannten Gründe oft nicht zur Verfügung steht, haben sich außerhalb der klassischen Bankenregulierung angesiedelte Ersatzinstrumente entwickelt. In den USA befinden sich verschiedene Techniken, die unter der Bezeichnung „Sub Prime Lending“ oder auch „Fringe Banking“ zusammengefasst werden, in einer Wachstumsphase,¹⁰⁰ die mit der Zunahme der Armut und den damit verbundenen spezifischen Kreditbedarfen in Verbindung gebracht wird.¹⁰¹ Das Pfandkreditgeschäft wie auch die anderen Formen des Sub Prime Lending können als marktwirtschaftliche Lösungen des Kreditproblems für Arme, als Antworten auf einen überregulierten Verbraucherkredit interpretiert werden, die funktionieren und ohne Subventionierung durch den Staat auskommen. Setzt man den Wert der Liquidität hoch an, dann ist es nicht verkehrt, wenn am unteren Ende aller Finanzierungsmöglichkeiten ein nicht regulierter Bereich existiert, in dem im freien Wettbewerb das Letzte an Kreditmöglichkeit „herausgeholt“ wird, was der Markt überhaupt zuwege bringt. Vielleicht ist ja das Liquiditätsbedürfnis von Wirtschaftssubjekten, die durch alle Raster traditioneller Kreditmechanismen fallen, so wichtig und wertvoll, dass auch Kredite gerechtfertigt sind, deren Konditionen weit über der Wuchergrenze liegen, die Hebeleffekte wie extreme Derivate besitzen und die nur mit ausgeklügelten Wahrscheinlichkeitskalkülen richtig eingesetzt werden können.¹⁰² Hier sei an Schmollers liberale Äußerung erinnert, der vor mehr als 120 Jahren schrieb: „Man kann die untern Klassen doch nicht so bevormunden, dass ihnen das Schuldenmachen unmöglich wird; auch nicht jedes konsumtive Darlehen ist von Uebel.“

Schmoller verband diese liberale Sicht mit der Hoffnung, dass sich „bessere“ Kreditformen entwickeln würden: „Die Entwicklung des Kreditwesens kann und wird nicht vor den untern Klassen stehen bleiben.“ Man erkannte, dass

99 Kreditgeber, die Verbraucherschutzbestimmungen beachten müssen, tendieren dazu, Kredit auf einkommensstärkere Kreditnehmer unter Vernachlässigung einkommensschwächerer zu allozieren. Vgl. Caskey, Pawnshops (wie Anm. 97), S. 16.

100 Dazu gehört u. a. der Pfandkredit. Vgl. Debbie Grünstein/ Christopher Herbert, Analyzing Trends of Sub-prime Organisations and Foreclosures: A case of The Boston Metropolitan Area [ungedrucktes Manuskript 2000, abrufbar unter <http://www.abtassoc.com/reports/>]; Jean Ann Fox, Safe Harbour for Usury [ungedrucktes Manuskript 1999, abrufbar unter <http://www.consumerfed.org/safeharpr.pdf>].

101 Grünstein/ Herbert, Trends (wie Anm. 100); Caskey, Pawnshops (wie Anm. 97), S. 15.

102 John P. Caskey/ Brian J. Zikmund, Pawnshops: The Consumer's Lender of Last Resort, in: Economic Review 75 (1990), S. 5-18. Dem deutschen Bundestag reicht ein Verbraucherschutz, der sich auf den „durchschnittlich informierten und verständigen Verbraucher“ bezieht. Vgl. Verhandlungen (wie Anm. 7), S. 4; ferner Donato Masciandaro, Why Shylock can be Efficient. A Theory of Usury Contracts, in: Kredit und Kapital 35 (2002), S. 381-399, hier S. 398.

sich Kreditformen entwickelten, die günstigere Eigenschaften hatten als der archaische Pfandkredit (z. B. solche, bei denen der Kreditgeber mehr Interesse entwickelt, die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers – statt nur die Pfänder – zu prüfen): „Nun wird sich nicht leugnen lassen, dass [...] z. B. der Kredit einer deutschen Volksbank sehr viel höher in dieser Beziehung steht.“ Aber auch im 19. Jahrhundert war klar, dass diese modernen Kreditarten eher dem Mittelstand als dem untersten Rand der Gesellschaft zugute kämen. Schmoller spricht von den „weite[n] Schichten der Gesellschaft, für die es zunächst keine bessere Form des Kredites gibt und geben kann.“¹⁰³ Für den unteren Rand der Gesellschaft bilden die typischen Armutskredite wie der Pfandkredit oder das Rückkaufgeschäft, heute die Payday-Loans und andere Formen des Fringe Banking, die einzigen Quellen zusätzlicher Liquidität. Und aus dieser Einsicht stellt sich die Frage, ob derartige Liquiditätsquellen so hingenommen werden müssen, wie sie sich präsentieren, oder ob sie den Keim einer Reformierbarkeit in sich tragen, in Schmollers Worten: ob also „die Nachteile, welche die öffentlichen Leihhäuser haben, nothwendig mit ihnen verbunden sind oder vielleicht durch Reformen zu beseitigen wären.“

Diese Frage ist bis heute offen. Zwar hat sich die Finanzierungstechnik enorm verbessert. Aber – wie dieser Aufsatz zeigt – finden sich viele typische Probleme der Armutskredite, die im 19. Jahrhundert auftraten, auch heute noch. Es kann angesichts einer vor uns liegenden Zeit, in der mit einer Zunahme von Armut und Einkommensunsicherheiten in vielen Industrieländern gerechnet wird, insofern nur dazu aufgerufen werden, die Liquiditätsbedürfnisse der untersten Einkommensschichten besser zu erforschen. Ein Mindestmaß an Verbraucherschutz wird nötig sein. Der Schutz unvernünftig handelnder Menschen vor sich selbst kann als ein Gebot der Nächstenliebe aufgefasst werden. Er kann sich allein daraus rechtfertigen, dass andere Menschen Rationalitätsanomalien Dritter zu ihrem Vorteil ausnutzen. Die historische Erfahrung belegt, dass die Liquiditätsnöte der „untern Klassen“ immer wieder ausgenutzt wurden. Die deutsche Pfandkreditregulierung hat gerade hierin ihre wesentliche Wurzel, wie Schmoller feststellt: Sie „wurde erlassen, um den aus dem Pfandverkehr, hauptsächlich der niedern Klassen, entstehenden Irrungen und Prozessen möglichst vorzubeugen.“¹⁰⁴

(Prof. Dr. Friedrich Thießen, Technische Universität Chemnitz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, BWL IV – Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre, 09107 Chemnitz)

103 Schmoller, Leihhäuser (wie Anm. 45), S. 100.

104 Ebd., S. 96.

