

Aktuelles Stichwort: Bepreisung von Bankdienstleistungen am Beispiel des Dispokredites

29. Januar 2021: Die Bepreisung von Produkten und Dienstleistungen gehört zu den bestimmenden Parametern wirtschaftlichen Handelns in der sozialen Marktwirtschaft. Diesen marktwirtschaftlichen Regeln sind auch die Finanzdienstleistungen, insbesondere der Dispositionskredit, unterworfen.

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis

Der Anbieter eines Produkts oder Dienstleistung kann den Preis nicht beliebig festlegen. Nach oben hin ist er durch die Zahlungsbereitschaft der potenziellen Käufer beschränkt und nach unten geben seine Produktionskosten die Grenze vor. Ist der Preis zu hoch, wird er sein Angebot nicht verkaufen können. Ist der Preis zu niedrig, macht er Verlust.

Kosten eines Dispositionskredites

So wie bei Handelsgütern, bei denen die Kosten des Produzenten nicht nur aus der Summe der Einkaufskosten der Vorprodukte bestehen, setzen sich die Kosten für den Anbieter eines Dispositionskredites nicht nur aus den Refinanzierungskosten zusammen. Hinzu kommen die Kosten zur Deckung des Kreditausfallrisikos sowie für Vertrieb, Kreditbearbeitung und -verwaltung. Dabei verursacht der Dispositionskredit deutlich höhere Kosten als andere Kredite. Die Gründe hierfür sind naheliegend: Banken müssen flexibel Liquidität für den Kunden bereithalten, um jederzeit die Nutzung des eingeräumten Dispositionsrahmens sicherzustellen. Nach geltender Bankregulierung muss bereits die Einräumung einer Dispositionskreditlinie (unabhängig von deren Inanspruchnahme) mit Eigenkapital unterlegt werden. Es entsteht zudem ein höherer administrativer Aufwand durch die Disposition eingehender Sollbuchungen am Verfügungslimit, Überwachung und Mahnwesen sowie durch die Erfüllung freiwilliger/gesetzlicher Maßnahmen (zum Beispiel das Übermitteln eines Warnhinweises mit Beratungsangebot) bei erheblicher und dauerhafter Inanspruchnahme. Zudem besteht ein höheres Ausfallrisiko im Vergleich zu besicherten Kreditangeboten.

Intensiver Wettbewerb

Der Wettbewerb unter den Anbietern ist ein weiterer Einflussfaktor bei der Preisbildung am Markt. Je größer dieser ist, desto günstiger wirkt sich dies für den Kunden aus. Hier zählt das deutsche Privatkundengeschäft zu den weltweit am stärksten umkämpften. Dies wird nicht nur durch die Vielzahl von Anbietern auf dem deutschen Markt deutlich, sondern auch durch die Vielzahl unterschiedlichster Preismodelle und Produktangebote unterstrichen.

Informationen als Schlüssel für selbstbestimmte Entscheidungen

Ohne verbrauchergerechte Informationen können sich die Vorteile eines funktionierenden Marktes nicht voll entfalten. Bei den Dispositionskrediten erbringen die Banken freiwillig zusätzliche Leistungen zur Stärkung des „informierten Verbrauchers“. So haben sich die Vertreter der Deutschen Kreditwirtschaft bereit erklärt, einen über das gesetzlich Vorgegebene hinausgehenden, freiwilligen Warnhinweis einzuführen, um die Transparenz für die Kunden über die gesetzliche Vorgabe in § 504a BGB zu heben. Damit wird der Dispositionskreditnehmer in Deutschland zu einem umfangreich informierten Verbraucher.

Position des Bankenverbandes

Die Preisbildung für Dispositionskredite findet auf einem funktionierenden Markt, der von intensivem Wettbewerb und verbrauchergerechten Informationen gekennzeichnet ist, statt. Dies spiegelt sich unter anderem in den Preisen nieder, die seit 13 Jahren rückläufig sind und sich aktuell durchschnittlich 40 Prozent unter den Preisen von 2007, bei 7,2 Prozent befinden.

Kontakt:

Dr. Markus Kirchner
Associate Director
markus.kirchner@bdb.de

Schlagwörter:

Bepreisung
Dispokredit