

# Zukunft der Schuldenberatung in Österreich

Mit den geplanten Gesetzesänderungen im Privatkonkurs, werden sich zwar nicht die SchuldnerInnen ändern, sehr wohl aber die Anbieter von Kreditdienstleistungen.

Dadurch ändern sich fast schlagartig auch die Arbeitsfelder der Schuldenberatungen – weg vom reinen Katastrophenbewältiger, hin zum Finanzdienstleister, der von Verkaufsinteressen der kreditgebenden und versichernden Wirtschaft unabhängig ist.

von Alexander A. Maly



Geschäftsführer der Schuldnerberatung Wien

„Wir sind doch nur noch Konkursabwicklungsmaschinen“ klagte kürzlich eine Kollegin, „die Gläubiger haben das Denken verlernt, sinnvolle Ausgleichsangebote werden ignoriert, Nachverhandeln ist mehr als mühsam und früher oder später wird es doch ein Privatkonkurs. Gläubigerlisten, die ich mühsam erstelle, haben keine Ähnlichkeit mehr mit den Anmeldeverzeichnissen, wozu tu ich mir die Arbeit an?“

Tatsächlich hat sich in den letzten Jahren die Tätigkeit der Schuldenberatungen in diese Richtung entwickelt. Jetzt, wo die Diskussion zur nächsten Konkursordnungsnovelle schon weit gediehen ist und die „Eckpfeiler“ der Reform sichtbar sind, kann auch schon die Zukunft der staatlich anerkannten Schuldenberatungen in Österreich erahnt werden.

Folgende Parameter bestimmen das Bild von Ver- und Überschuldung privater Haushalte:

- ☐ Die Gesetzeslage (vor allem rund um Exekutions- und Konkursordnung)
- ☐ Das wahrscheinliche Verhalten der Gläubiger
- ☐ Das wahrscheinliche Verhalten der SchuldnerInnen

## Verhalten der SchuldnerInnen

Was den Umgang mit Geld betrifft, so behaupte ich – entgegen landläufiger Meinung – dass die Menschheit schon immer in drei Gruppen einteilbar war und die Grenzen zwischen den Gruppen auch mit viel Bildung, Schulung und Präventionsarbeit kaum verrückbar sind:

1. Menschen, die hervorragend mit ihrem Geld umgehen können. Sie schaffen es auch bei geringem Einkommen, Rücklagen „für schlechte Zeiten“ zu bilden. In ein finanzielles Desaster kommt diese Gruppe eigentlich nie.
2. Menschen, die leidlich mit dem vorhandenen Auskommen. Sie produzieren keine Überschüsse und nehmen es in Kauf, Konsum mittels Krediten vorzuziehen. Aber sie schaffen es, die Nase oben zu halten. Finanzielles Chaos entsteht selten, da diese Gruppe durchaus bereit und in der Lage ist, im Fall von erschwerenden Faktoren (z.B. Scheidung) durch erhöhte Anstrengungen auch der Umgebung dem entgegen zu steuern. Nur wenn diese Anstrengungen nichts mehr nützen, kommt es zum Zusammenbruch.
3. Menschen, die mit Geld nicht umgehen können. Sie können schon den ersten Kontoüberzug nie wirklich abdecken und stolpern in der Folge von Umschuldung zu Umschuldung. Die finanzielle Katastrophe ist klar vorgezeichnet und für Profis vorhersehbar. Diese Gruppe gilt in vielen Ländern als „unberührbar“ und hat kaum Chancen, sich nachhaltig zu verschulden. In Österreich ist sie vollflächig von den Gläubigern erfasst und durch die Praxis des einseitig gewährten Kontoüberzugs in einem außerordentlich hohem Ausmaß ver- und überschuldet.

Quantifizierbar ist lediglich die letzte Gruppe, die mit Geld/Kredit gar nicht umgehen kann. Die Schätzungen sind international recht einheitlich und bewegen sich zwischen 15 und 20 Prozent der Gesamtbevölkerung.

Schon die Mutter aller soziologischen Untersuchungen, „Die Arbeitslosen von Marienthal“ von Marie Jahoda, Paul F. Lazarsfeld und Hans Zeisel, isolierte 1932 diese „Typen“, wenn es um den Umgang mit (geringen) Mitteln ging. Auch hier gab es Menschen, die beim Kaufmann sehr überlegt einkauften, stets liquide waren, und andere, die immer wieder „anschreiben“ lassen mussten, aber regelmäßig zurückzahlten sowie solche, denen nichts mehr kreditiert wurde, weil sie im ständigen Finanzchaos lebten.

## Verhalten der Gläubiger

Wenn also die Fähigkeiten im Umgang mit Finanzen eines Großteils der SchuldnerInnen kaum veränderbar sind, warum hat sich überhaupt etwas im Bereich der Ver- und Überschuldung privater Haushalte geändert? Das Ausmaß der Ver- bzw. Überschuldung ist primär vom Verhalten der Anbieter determiniert.

Brauchten in der Vergangenheit die Banken billiges Kapital, dann wurde das Sparen intensiv beworben und Ausleihungen an Private behindert. Bis 1982 existierte eine Vereinbarung aller Banken Österreichs, nicht mit Privatkrediten zu werben. Verstöße gegen diese Vereinbarung waren mit Konventionalstrafe bedroht.

Sobald aber dieser Aspekt nicht mehr so wichtig war – Kapital war mit fortschreitender Industrialisierung und Wirtschaftswachstum für Banken immer einfacher aufzutreiben – wurden neue Absatzmärkte für Kredite gesucht. Das gegenseitige Werbeverbot wurde aufgekündigt, der Konsumkredit erfunden und mit dem Schlachtruf „Anna, den Kredit hamma“ punktgenau die einkommensschwache Schicht ins Visier genommen.

Allerdings – das zeigen Studien – unterscheiden sich österreichische Banken darin nicht sonderlich von Banken anderer industrialisierter Länder. Untersuchungen in Kanada und angelsächsischen Ländern<sup>1</sup> zeigen, dass sich die Banken durchaus bewusst sind, dass mit jedem Wachstum von Ausleihungen auch die Zusammenbrüche überproportional wachsen. Die Reaktion darauf: Sie machen Kreditwerbung schwerpunktmäßig für jene Gruppe(n), wo noch die geringsten Ausfälle zu erwarten sind und sie riskieren ganz bewusst den höheren Ausfall und lassen diesen in die Kalkulation einfließen.

Am Bedürfnis und an der Bereitschaft, mehr und mehr Kredite zu verkaufen, wird sich auch in Zukunft nichts ändern! Aber: Banken sind zwar bereit, höhere Risiken in Kauf zu nehmen, aber nicht um jeden Preis. Von allen potenziellen KundInnengruppen werden jene von den Verkaufsstrategen anvisiert, die einerseits für Wachstum in Frage kommen, also großen Kredit hunger haben, andererseits aber möglichst lange zahlen, auch wenn sie in Zahlungsschwierigkeiten geraten.

## Die Gesetzeslage

Ist es bestimmten KundInnenschichten möglich, bei Zahlungsproblemen rasch in ein Insolvenzverfahren zu kommen, dann sind sie für Banken nicht attraktiv. Die Ausfälle könnten die kalkulierte Grenze überschreiten und tatsächlich merkbaren Schaden anrichten. KundInnen, die nicht so leicht in Privatkonkurs gehen können, sind für Banken umso attraktiver, selbst wenn sie zu einer Risikogruppe gehören.

In Österreich lässt sich dieser Effekt wunderbar betrachten: Als der Privatkonkurs 1995 eingeführt wurde, war eine gewisse Zurückhaltung der Kreditwirtschaft bei der Vergabe von Privatkrediten zu spüren. Als sich dann aber herausstellte, dass tausende Überschuldete den Privatkonkurs nicht nutzen konnten, wurden wieder Kredite und vor allem Umschuldungen in einem Ausmaß wie nie zuvor verkauft.

Vor diesem Hintergrund betrachtet wird klar, dass die derzeit diskutierten Änderungen in der Konkursordnung – insbesondere die amtswegige Sammelvollstreckung und die Schuldbefreiung für absolut Mittellose – das Potenzial haben, die gesamte „Schuldenszene“ nachhaltig zu verändern:

<sup>1</sup> Jacob S. Ziegel, *Comparative Consumer Insolvency Regimes*, Hart Publishing 2003

- :::: Da nun zahlungsunfähige Menschen tatsächlich dem Insolvenzverfahren rasch zugeführt werden können, verlieren diese Risikogruppen an Attraktivität für die Kreditverkäufer.
- :::: Selbst kleine Kredite (z.B. Kontoüberziehungen) können Insolvenzen auslösen und den Kreditgebern reihenweise auf den Kopf fallen.
- :::: Gemäß der Regel, dass das Gesamtkreditvolumen kaum schrumpfen wird, sind die Banken gezwungen, mehr Umsatz mit der „Mittelschicht“ zu machen, was zwar einerseits schwieriger für die Marketingstrategen ist, andererseits aber viel seltener Rückzahlungsprobleme auslösen wird – es sei denn, sie übertreiben es mit dem Wachstum, wie die Banken- und Immobilienkrise der USA zeigt.

Heikel ist der von Bankenseite geäußerte Wunsch, junge Menschen mögen vom liberalen Zugang zur Insolvenz ausgeschlossen werden. Was als Schutz gegen die missbräuchliche Verwendung des Insolvenzverfahrens ins Treffen geführt wird, könnte genau zu dieser unerfreulichen Situation führen: Alle wissen, dass junge Menschen in finanziellen Belangen eine Risikogruppe sind, aber wegen des erschwerten Zugangs zu einem Insolvenzverfahren wird diese Gruppe dennoch mit Krediten „totgefüttert“.

### Zukunft der Schuldenberatung

Das veränderte Verhalten der Kreditgeber wird unmittelbar auch die Arbeit der Schuldenberatungen völlig verändern. Viele offensichtlich zahlungsunfähige Menschen müssen von den Gerichten in die Sammelvollstreckung geschickt werden. Das löst zunächst einen großen Bedarf an Beratung aus: Die einen SchuldnerInnen wissen nicht, was mit ihnen geschieht, die anderen wollen es vermeiden und wieder andere versuchen, auch dann in das Verfahren hineinzukommen, wenn sie (noch) nicht insolvent sind.

Nach einer Phase des ersten Ansturms ist jedoch mit einer Beruhigung der Situation zu rechnen. Die sehr Schwachen gelangen in eine Position der „Unberühmbaren“. Die Leistungsfähigeren kommen rascher und ohne Zutun von Schuldenberatungen in die Insolvenz. Vorarbeiten, die bis dato von Schuldenberatungen gemacht werden mussten (Anträge, Gläubigerlisten etc.), entfallen oder sind in weitaus geringerem Ausmaß nötig.

Grundsätzlich ist es positiv, wenn diese Entwicklung so wie skizziert kommt!

*Allerdings:* So manche Beratungsstelle könnte in Erklärungsnotstand geraten, wenn die Zahlen tatsächlich einbrechen sollten: Wenn die Gerichtsvollzieher die Zahlungsunfähigkeit feststellen, Gläubigerlisten anfertigen, die Sammelvollstreckung und Prüfungstagsatzung von Amts wegen eingeleitet wird, dann könnte nicht mehr viel übrig bleiben.

Für Schuldenberatungen könnte sich daraus die einmalige Chance ergeben, von der derzeitigen „Katastrophenbewältigung“ mit total Überschuldeten wegzukommen und wieder Potenzial für ein differenzierteres Angebot am Finanzsektor übrig zu haben.

Es zeichnen sich drei große Arbeitsfelder für staatlich anerkannte Schuldenberatungen ab:

1. Gutachter für den „Armenkonkurs“: Schuldenberatungen sollten sich eine „Gutachterposition“ sichern. Nur wer gründlich von einer staatlich anerkannten Schuldenberatung auf seine absolute Zahlungsunfähigkeit „gescreent“ wurde, kann den (vorgeschlagenen) einstweiligen Schuldenerlass in Anspruch nehmen.
2. Schuldenregulierungen: Dieser Teil ist weitgehend ident mit der bisherigen Arbeit der Schuldenberatungen, abgespeckt jedoch um den Teil der Vorbereitungsarbeit, den in Zukunft Gerichte machen.
3. Haushaltsoptimierung, Finanzberatung: Ausbau der Beratungstätigkeit für verschuldete, aber nicht unbedingt überschuldete Haushalte. In diesem Bereich gibt es eine riesengroße Lücke: Derzeit ist praktisch jede Form der Finanzberatung und Haushaltsoptimierung von Fachleuten dominiert, die den eigenen Geschäftserfolg nur über Provisionen erreichen. ::