

Werteimer, Robert G.

Article — Digitized Version

## Das Teilzahlungsgeschäft in den USA

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Werteimer, Robert G. (1964) : Das Teilzahlungsgeschäft in den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 44, Iss. 6, pp. X-XI

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141791>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Das Teilzahlungsgeschäft in den USA

Prof. Robert G. Wertheimer, Cambridge/Mass.

Eines der erstaunlichsten Phänomene unserer Zeit ist die anhaltende Expansion des Konsumentenkredits oder, wie es der verstorbene Professor Slichter von der Harvard Universität ausdrückte, die Mobilisierung des Personalkredits. Die wirtschaftlichen Impulse, die von dieser Art Kredit ausgehen, aber auch die Lasten, die er dem Verbraucher aufbürdet, machen eine ausgeglichene Betrachtung dieses Gegenstands erforderlich.

## GEGENWÄRTIGE TENDENZEN

Der Teilzahlungskredit hat in den vergangenen Jahren eine erstaunliche Ausweitung erfahren, die dazu führte, daß diese Art Verschuldung von 4 Mrd. \$ im Jahr 1946 auf 54 Mrd. \$ 1963 anwuchs. Die Inanspruchnahme ähnlicher Kreditarten verbreitete sich während des gleichen Zeitraums von ebenfalls 4 Mrd. auf 16 Mrd. \$<sup>1)</sup>. Diese riesige zusätzliche Kaufkraft der Verbraucher hat das Bruttosozialprodukt auf einen entsprechend höheren Stand anwachsen lassen. Während für die Rückzahlung derartiger Kredite bis zu vier Jahre zur Verfügung stehen, betragen die jährlichen Rückzahlungen durchschnittlich mehr als 90 % der offenstehenden Kredite und gleichen deshalb einem allmählich anwachsenden Revolvingkredit. Die Gesamtsumme der ausstehenden Kredite entspricht einem Achtel des Bruttosozialprodukts; im gleichen Verhältnis stehen die Rückzahlungen zu dem verfügbaren Verbrauchereinkommen. Angesichts der Steigerung dieses Einkommens erscheint diese Last nicht nur tragbar, sondern kann vermutlich noch erhöht werden.

In den vergangenen Jahren betragen die jährlichen Steigerungen des Konsumentenkredits 3 bis 6 Mrd. \$, im Jahre 1963 z. B. 5,7 Mrd. \$. Eine ähnliche Zuwachsrate wird für 1964 erwartet, während die oben erwähnten verwandten Kreditarten weiterhin eine jährliche Zuwachsrate von 1 Mrd. \$ aufweisen werden. Ende 1963 betragen Konsumentenkredite insgesamt 70 Mrd. \$, die sich im einzelnen nach folgenden Kreditarten aufgliederten:

| Teilzahlungskredite                          | Mrd. \$ | Andere als Teilzahlungskredite                 | Mrd. \$ |
|--|---------|--|---------|
| Kraftfahrzeugwechsel                         | 22,2    | einmalig aus-gezahlte Darlehen                 | 6,0     |
| andere Verbrauchsgüter                       | 13,8    | Anschreibungskonten                            | 5,9     |
| Reparatur- und andere Modernisierungskredite | 3,4     | Service-Kredite (Kredite für Dienstleistungen) | 4,3     |
| Personalkredite                              | 14,4    |  |         |

<sup>1)</sup> Z. B. Anschreibungskonten, und die eine rasche Verbreitung findenden Service-Kredite an Tankstellen, für Hausbrandöl, Hotelkosten, Reisen, Flugkarten usw., die mit 12 Monatsraten nach Erhalt der Rechnung beglichen werden können.

Kredite für Kraftfahrzeuge und persönliche Darlehen expandierten 1963 mit jährlichen Zuwachsraten von 13 % am schnellsten, während der Gesamtzuwachs für Teilzahlungskredite etwas über 10 % lag.

## DER TYPISCHE KREDITNEHMER

Der Kreditnehmer ist nicht der zutiefst beunruhigte Schuldner, für den die Aufnahme von Geld oder die Anschaffung der notwendigsten Haushaltsartikel eine verzweifelte Notwendigkeit bedeutet. Es handelt sich im Gegenteil um die typische amerikanische Familie mit einigem Wohlstand, die vom Konsumentenkredit Gebrauch macht. Von den 54 Mill. amerikanischen Verbrauchereinheiten benutzen etwa die Hälfte diese Art der Verschuldungsmöglichkeit. Dieser Anteil war in den letzten Jahren sehr beständig, lag aber in den ersten Nachkriegsjahren wesentlich niedriger.<sup>2)</sup> Typische, auf Kredit gekaufte Waren sind Kraftwagen, Fernsehgeräte, Waschmaschinen und alle Arten von langlebigen Haushaltsgütern, außerdem Boote, Sportausrüstungen usw.

Es ist typisch, daß drei Fünftel aller neuen Kraftwagen und die Hälfte aller langlebigen Güter mit Teilzahlungskrediten erworben werden. Für etwa ein Fünftel aller beim Einzelhandel getätigten Käufe, außer Lebensmitteln, werden langfristige Kredite oder Anschreibungskonten in Anspruch genommen. Teilzahlungskreditnehmer sind überwiegend Bezieher eines Jahreseinkommens, das sich zwischen 6000 und 15 000 \$ bewegt. Etwa drei Fünftel aller amerikanischen Familien schätzen Teilzahlungskäufe, da sie ihnen gestatten, eine bessere Qualitätsauswahl zu treffen und ihnen gleichzeitig mehr Barmittel für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen lassen.

Zur typischen Kreditnehmerschicht gehören Ehepaare, die fünf bis zehn Jahre verheiratet sind und Kinder haben. Dieser Käuferkreis — der sich hauptsächlich aus den Altersgruppen zwischen 18 und 24 und 35 bis 44 Jahre zusammensetzt — verdient zwischen 4000 und 10 000 \$ jährlich. Viele der auf diese Art verschuldeten Familien besitzen allerdings auch Sparguthaben. In einer Erhebung stellte sich heraus, daß ein Viertel dieser Schuldner flüssige Mittel von 2000 \$ und mehr besaß. Die durchschnittliche Verschuldung durch Teilzahlungskredite beträgt 500 \$, bei Käufern von Kraftfahrzeugen liegt sie dagegen mit 900 \$ nicht unbedeutend höher.

<sup>2)</sup> Auf Grund einschränkender Gesetze. Der „Defense Production Act“ des Jahres 1950 ermächtigte z. B. das Federal Reserve Board, alle Konsumentenkredite zu regeln. Damals waren Anzahlungen von 25 % in bar und volle Rückzahlung innerhalb von 15 Monaten vorgeschrieben. Diese Kontrolle endete im Juni 1952.

## DIE KREDITGEBER

In der jüngeren Vergangenheit ist die Vergabe von Teilzahlungskrediten ein angesehenes und sehr ertragreicher Geschäftszweig geworden. Durch die seit zwei Jahrzehnten anhaltende Prosperität wurden Verluste auf ein Minimum von 0,5% herabgedrückt, das weit unter den als normal angesehenen 2% Verlusten liegt, nach denen die Kosten für diesen Kredit zum Teil berechnet werden. Die größten Geschäftsbanken tun alles, um die Aufnahme von Kraftfahrzeug- und Personalkrediten energisch voranzutreiben. Direkt und indirekt finanzieren sie die Hälfte aller Konsumentenkredite. In ihrem direkten Besitz befinden sich für 10 Mrd. \$ Kraftfahrzeugwechsell, ein Drittel aller Personalkredite wird von ihnen vergeben, sie kreditieren Konsumgüter aller Art und gewähren Kredite an Finanzierungsinstitute und andere Unternehmen, die sich ganz diesem Geschäftszweig widmen. An diesem direkten Darlehen verdienen die Banken jährlich 12% und mehr, wodurch dieses Geschäft außerordentlich attraktiv wird.

Im einzelnen haben die Banken 22 Mrd. \$ an Teilzahlungskrediten direkt vergeben, Finanzierungsgesellschaften 13 Mrd., andere Institute 12 Mrd. \$ (Kreditgenossenschaften und Konsumfinanzierungsgesellschaften) und Einzelhandelsunternehmen 1 Mrd. \$. Im Konkurrenzkampf ist es den Geschäftsbanken gelungen, ihren Anteil an den gewährten Krediten auf Kosten der Finanzierungsgesellschaften zu erhöhen. Tochtergesellschaften der großen Einzelhandelsgruppen waren ebenfalls durchaus erfolgreich. Auch der Aufstieg der Kreditgenossenschaften ist bedeutsam, denn sie befriedigen ein Fünftel des Bedarfs an Personalkrediten.

Die Sparkapitalbildung der Wirtschaft stellt alle für diese Kreditgewährung erforderlichen Mittel mit Leichtigkeit zur Verfügung. Die jährliche Ausweitung des Teilzahlungskredits nimmt zum Beispiel nur ein Fünftel der privaten Ersparnisse in Anspruch, im übrigen wird sie durch den Strom der genau festgelegten Rückzahlungen finanziert. Das ist einer der Gründe, die die Erwartung rechtfertigen, daß Konsumentenkredite 1964 reichlich zur Verfügung stehen werden, ganz unabhängig von dem Kreditklima in allen anderen wirtschaftlichen Bereichen.

### KRAFTFAHRZEUGKREDITE INSBESONDERE

Diese Kredite sind „big business“ und von entscheidender Bedeutung für die Belebung der Kraftfahrzeugproduktion, die eine der Hauptstützen wirtschaftlicher Prosperität und Expansion ist. Der Wechselumlauf beträgt bei Kraftwagen 22 Mrd. \$ oder zwei Fünftel des gesamten Teilzahlungskredits. Geschäftsbanken sind im Besitz der Hälfte dieser Ansprüche, ein Drittel liegt in Händen von Finanzierungsinstituten, während Händler usw. den Rest halten.

Wie bereits erwähnt wurde, werden bei Automobilen drei Fünftel aller Neuanschaffungen und die Hälfte aller Gebrauchtwagenkäufe auf diese Weise abgewickelt; rund 15 Mill. Kraftfahrzeugbesitzer sind hier von betroffen. Der Kredit wird in der Regel für 36 Monate gewährt. Angesichts der steigenden Anzahl von Neuanschaffungen, die über 7,5 Mill. Käufe im Jahr hinausgeht, bleibt die Finanzierungsmöglichkeit über Kredite für die gesamte Automobilindustrie von größter Bedeutung. Der Käufer läßt seinen Wagen entweder indirekt über seinen Händler finanzieren, der den Kaufvertrag einem Kreditinstitut überträgt, oder direkt über seine Bank oder sein Kreditinstitut. Ist z. B. nicht eine Geschäftsbank, sondern die General Motors Acceptance Corporation der Kreditgeber, so entscheidet sie auch über Einzelheiten des vom Händler vorgeschlagenen Kaufkontrakts.

Eine direkte Finanzierung durch Banken oder Kreditgenossenschaften stellt sich mit 10% p. a. „reiner“ Zinsen (d. h. ohne Nebenkosten) am billigsten; hinzu treten die Kosten für Lebens- und Kfz-Versicherung. Diese Finanzierungsart wird jedoch für nicht mehr als 30% aller Käufe von Kraftwagen angewendet (1939 betrug ihr Anteil 25%). Die indirekte Finanzierung über den Händler, die 70% aller Automobilverkäufe erfaßt, ist mit einer Zinsbelastung von 12 bis 13% jährlich verbunden.<sup>3)</sup> Die Kosten einer Finanzierung durch den Händler mit Hilfe der Car Acceptance Corporation liegen zwischen den niedrigen Kosten einer direkten Finanzierung durch die Bank und den höheren Kosten aller anderen indirekten Finanzierungsarten.<sup>4)</sup> Auf alle Fälle ist erwiesen, daß die Automobilhändler fast ein Viertel des gesamten Bruttogewinns aus Teilzahlungskreditkosten und den damit verbundenen anderen Gebühren erhalten (gegenüber 17% im Jahre 1936).

Der Konsumentenkredit ist ein Werkzeug für die Umsatzfinanzierung neuer und gebrauchter Automobile, für die meisten langlebigen Gebrauchsgüter und in zunehmendem Umfang auch für Dienstleistungen einschließlich Erziehung, Gesundheitswesen, Urlaub und Reisen. Der erleichterte Personalkredit und der Hypothekarkredit sind zu Säulen der amerikanischen Verbraucherwirtschaft geworden.

<sup>3)</sup> Die New Yorker Versicherungsgesetze schreiben nur eine versicherungsmäßige Abdeckung von Körperverletzungen und Materialschäden vor, aber die Händler verlangen eine Feuer-, Diebstahl- und Unfallversicherung, um das Fahrzeug gegen eventuelle Schäden abzusichern.

<sup>4)</sup> Die General Motors Acceptance Corporation verlangt z. B. pro 100 \$ 6 bis 8 \$ und mehr, was einem reinen Zinssatz von jährlich 11 bis 15% entspricht. Im Einzelhandel verlangt Sears Roebuck reine Zinsen von 12 bis 15% und gewährt Kredite mit einer Laufzeit von 12 bis 36 Monaten ohne Anzahlung. Kleineren Firmen entstehen wesentlich höhere Kosten, zu denen neben Versicherungen verschiedene andere Gebühren gehören. Doch auch diese Kosten liegen tief unter den Höchstsätzen, die von den meisten Bundesstaaten festgelegt sind und den Zinsaufwand für kleinere Darlehen auf 3% monatlich begrenzen. Bei den Dienstleistungen verlangen die Pan American Airways eine Anzahlung von 10% und 1% monatlich für noch nicht zurückgezahlte Beträge.