European Coalition for Responsible Credit ECRC

institut für finanzdienstleistungen e.V.

Konferenz-Reader

Hamburg 02./03. Juni 2016

Haus der Patriotischen Gesellschaft von 1765

institut für finanzdienstleistungen e.V. *(iff)*, Rödingsmarkt 31-33, D-20459 Hamburg
www.iff-hamburg.de

DIE INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN 1

PRINZIPIEN ZUM VERANTWORTLICHEN KREDIT 2

PROGRAMM 4

ABSTRACTS 7

Impulsreferat: Finanzmarktforschung – Wie kann die Politik mit der Komplexität der Finanzentwicklung Schritt halten? 7

Plenum 1: Digitalisierung in der Kundenbeziehung 7
Christian Polenz (TeamBank AG) 7
Jan Wagner (CreditPlus) 9
Dr. Annabel Oelmann (VZ Bremen) 10

D 1.1: FinTech: BitCoins and friends, the digital revolution in financial services – Sind Banken die Verlierer? 12
Professor Lars Hornuf (Universität Trier) 12
Andreas Krautscheid (Bundesverband deutscher Banken e. V.) 12

D 1.2: Private Altersvorsorge - Was kommt nach Garantiezins und Riester-Rente 15
Frank Breitling (DWS) 15
Claudia Tuchscherer (drv BW) 16
Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.) 18

D 1.3: Übersicht über zulässige / unzulässige Entgelte / Vorfälligkeitsentschädigung 19
Markus Feck (RA, VZ NRW) 19

D 2.1: Ermittlung des fairen Immobilienpreises mit Hilfe von Big Data - Chancen und Grenzen 20
Dr. Reiner Brüggestrat (Hamburger Volksbank) 20
Jan Hebecker (Immobilienscout24) 21

D 2.2: Mikrokollektive in der Berufsunfähigkeitsversicherung! 23
Lars Gatschke (vzbv) 23
Manfred Bauer (MLP) 24
Rita Reichard (VZ NRW) 25
Jens Trittmacher (BdV) 25
Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.) 27

D 2.3: Möglichkeiten der Informationsgewinnung für die Durchsetzung von Anlegeransprüchen 27
Klaus Rotter (RA, München) 27

D 3.1: Eltern, Lehrer, Apps, Berater – (Wie) wirkt finanzielle Allgemeinbildung? 28
Marius Stark (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V.) 29
Tim Kaiser (DIW Berlin) 30
Grischa Schulz (Geldlehrer e.V.) 31

D 3.2: Erfassung von Gesundheitsdaten - wohin geht die Reise in der Versicherung? (in Kooperation mit dem BdV) 33
Folke Tedsen (HanseMerkur) 33

Vincenzo Reina (Generali Deutschland AG) 34
Rainer Fürhaupter (DAV) 35
Christian-Hendrik Noelle (GDV) 35

D 3.3: Verjährung und Verjährungshemmung - Tendenzen der höchstrichterlichen Rechtsprechung 37
Richard Lindner (RA, BGH Karlsruhe) 37

Plenum 2: Kündigungsschutz im Kreditverhältnis am Beispiel Arbeitsrecht – Wohnraumrecht 39
RA Dr. Rolf Bosse (Mieterverein zu Hamburg) 39
Christoph U. Schmid (ZERP, Universität Bremen) 40

F 1.1: Digitalisierung: Kapazitätserweiterung durch neue Arbeits- und Organisationsstrukturen in der SB 42
Michael Eham (Schuldnerhilfe Köln e.V.) 42

F 1.2: Kostenträgerschaft beim Inkasso – Zeit für eine Begrenzung durch Verordnung? 44
Marcus Köster (RA, VZ NRW) 44
Dr. Kurt Franz (BMJV) 46
KIRSTEN PEDD (BDIU) 46

F 1.3: Prospektfehler 48
Thorsten Krause (RA, München) 48

F 2.1: P-Konto, Evaluation 49
Pamela Wellmann (VZ NRW) 49
Maria Fechter (BMJV) 50
Lutz Sudergat (KSK Verden) 50
Michael Weinhold (AG SBV) 52
Prof. Dörte Busch (HWR Berlin) 53

F 2.2: Verbraucherinsolvenz: Insolvenzvermeidung – Hat die Insoreform präventiv gewirkt? 54
Tim Sommer (SB Wilhelmshaven) 54
Prof. Dr. Martin Ahrens (Georg-August-Universität Göttingen) 55

Plenum 3: Aufsicht - Was ist aus dem kollektiven Verbraucherschutz geworden? 57
Elisabeth Roegele (BaFin) 57
Dr. Erich Paetz (BMJV) 58
Dorothea Mohn (vzbv) 59

Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen

Die 11. Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg bietet einen Einblick in die aktuellen Diskussionen im Bereich Finanzdienstleistungen und Verbraucherschutz. Es diskutieren miteinander: Vorständen und Vertreter von Banken, Versicherungen, Medien, Wissenschaftler, Politiker sowie Vertreter der Verbraucherzentralen und Schuldnerberatungen und deren Verbände.

Das Leitthema der Konferenz am 2./3. Juni 2016 ist die **„Digitalisierung in der Kundenbeziehung":**

Die Digitalisierung stellt Althergebrachtes in Frage. Klassische Bankgeschäfte wie Kredite bekommen Konkurrenz durch innovative Technologien. Shoppingverhalten, Online-Glücksspiele und Hobbies – einfach alles, was sich an verwertbaren Daten über Kunden finden lässt, wird Teil einer automatisierten Risikoermittlung, die über die Kreditvergabe entscheidet.

Der Kontakt zum Kunden und das Urteil von Bankberatern sind nicht mehr notwendig und werden durch Big Data und Machine Learning ersetzt. Das senkt Kosten, mindert die Risiken und führt zu besseren Konditionen. Aber das Netz „vergisst" im Gegensatz zur Schufa nichts. Gerade überschuldete Menschen werden es schwer haben, selbst nach Abschluss ihres Insolvenzverfahrens wieder vollen Zugang zum Markt zu erhalten. Und, wenn den Filialbanken die Einnahmequellen wegbrechen, wer stellt Bankdienstleistungen für Menschen zur Verfügung, für die digitale Dienstleistungen keine Alternative darstellen? Körperlich beeinträchtigte, Menschen, die auf die Beratung angewiesen sind und Kunden mit nicht standardisierten Fragen werden es schwer haben, den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu finden, den sie benötigen.

Versicherungsprodukte sind in gleicher Weise betroffen. Genauere Informationen über die Versicherten senken die Beiträge. Gleichzeitig führen sie aber auch zum Ausschluss von immer mehr Menschen vom Markt. Personen mit sogenannte schlechte Risiken, die eine unvorteilhafte Datenspur hinterlassen haben, werden entweder unbezahlbare Beiträge zu zahlen haben oder die benötigten Versicherungen nicht abschließen können.

Themen im Einzelnen sind:

- FinTechs: Bitcoins & Friends – Sind Banken die Verlierer?
- Ermittlung des fairen Immobilienpreises mit Hilfe von Big Data
- Übersicht über zulässige – unzulässige Entgelte – Vorfälligkeitsentschädigung
- Erfassung von Gesundheitsdaten – wohin geht die Reise in der Versicherung?
- Kündigungsschutz im Kreditverhältnis am Beispiel Arbeitsrecht – Wohnraumrecht
- Digitalisierung: Kapazitätserweiterung durch neue Arbeits- und Organisations-strukturen in der SB
- Kostenträgerschaft beim Inkasso – Zeit für eine Begrenzung durch Verordnung?
- P-Konto – die neuen Regelungen
- Aufsicht – was ist aus dem kollektiven Verbraucherschutz geworden?

Prinzipien zum verantwortlichen Kredit

P1: Zugang zu verantwortlichem und sozial angepasstem Kredit muss Allen offen stehen.

a. Kredit ist eine lebensnotwendige Leistung für die Teilhabe in der Gesellschaft.

b. Banken dürfen nicht diskriminieren.

c. Verbraucherkredit und Existenzgründerkredite bedürfen der Aufsicht.

P2: Kreditverträge müssen transparent sein und vom Nutzer verstanden werden.

a. Es darf im Wettbewerb nur einen Preis für die gesamte Nutzung geben.

b. Kreditnehmer brauchen einen standardisierten Zahlungsplan.

c. Verbraucher sollten ausreichend Zeit zur Entscheidungsfindung haben.

d. Freier Zugang zu unabhängiger Kredit- und Schuldnerberatung.

e. Finanzielle Allgemeinbildung bildet beide Seiten.

P3: Kreditvergabe sollte über die gesamte Kreditlaufzeit fair, verantwortlich und vorsichtig erfolgen.

a. Kredite müssen für die Nutzer produktiv sein.

b. Verantwortliche Kreditvergabe erfordert Information, Beratung und Haftung.

c. Kein Kreditgeber sollte das Recht haben, die Schwäche, Not, Unerfahrenheit oder Arglosigkeit des Kreditgebers auszunutzen.

d. Vorzeitige Rückzahlung von Krediten muss zu jeder Zeit ohne strafähnliche Zusatz kosten möglich sein.

e. Umschuldungen und Zusatzkredite sollten zu keinem Schaden führen.

P4: Die Anpassung von Kreditbeziehungen an veränderte Lebensumstände sollte Vorrang vor Kreditkündigung und Insolvenz haben.

a. Es besteht ein dringendes Bedürfnis nach einem Kündigungsschutzrecht bei Verbraucherkrediten.

b. Kosten im Falle der Zahlungsstörungen sollten adäquat sein und nur den wirklichen Schaden kompensieren.

P5: Verbraucherschutzgesetzgebung muss effektiv sein.

a. Der Anwendungsbereich einer Richtlinie muss alle Verbraucher umfassen.

b. Jede gewerbliche Kreditvergabe muss unabhängig von ihrer Rechtsform erfasst sein.

c. Der gesamte Prozess der Kreditabwicklung, so wie er sich aus Nutzersicht dar stellt, muss erfasst werden.

d. Regulierung sollte Anreize dafür geben, auf die sozialen und ökonomischen Wirkungen der Kreditvergabe zu achten.

P6: Private Überschuldung sollte als öffentliches Problem angesehen werden.

a. Gewinnorientierte Systeme bieten in der Regel keine angemessenen Lösungen, um Überschuldeten zu helfen.

b. Verbraucher sollten das Recht auf Entschuldung haben.

c. Verbraucherinsolvenzverfahren sollten zur Wiedereingliederung und nicht zur Bestrafung genutzt werden.

P7: Kreditnehmer müssen angemessene Mittel haben, um ihre Rechte zu vertreten und ihre Probleme frei äußern zu können.

a. Es sollte angemessene individuelle wie kollektive rechtliche Verfahren geben, um Kreditnehmerrechte durchzusetzen.

b. Eine kritische Öffentlichkeit ist der Grundstock für die Entwicklung einer fairen und verantwortlichen Kreditvergabe.

Programm

Donnerstag, 2. Juni 2016

08:30	**Registrierung**/Kaffee/**Registration/**Coffee
09:00	**Eröffnung der Veranstaltung/Opening adress**
09:10	**Impulsreferat zum Thema Finanzmarktforschung -** Wie kann die Politik mit der Komplexität der Finanzentwicklung Schritt halten? Dr. Gerhard Schick (MdB, Bündnis 90/Die Grünen)
09:30	**Plenum P1**
P 1.1	**Digitalisierung in der Kundenbeziehung** Christian Polenz (Teambank); Jan Wagner (CreditPlus); Dr. Annabel Oelmann (VZ HB); Dr. Dirk Ulbricht *(iff)*; Moderation: H.-J. Tenhagen (Finanztip)
11:00–11:30	Pause/Break
11:30–13:00	**Parallele Veranstaltungen/Parallel sessions:**
D 1.1	**FinTechs: Bitcoins & friends - Sind Banken die Verlierer?** David Zahn (i-finance); Andreas Krautscheid (bdb); Prof. Lars Hornuf (Univ. Trier); Carl-Friedrich von Stechow (Zinsland); Robin Buschmann (GIROMATCH); Lennart Boerner (Kredittech) Moderation: Prof. Ingo Fiedler (Univ. Hamburg)
D 1.2	**Private Altersvorsorge - Was kommt nach Garantiezins und Riester-Rente** Claudia Tuchscherer (drv BW); Axel Kleinlein (BdV); Thomas Lueg (GDV); Frank Breiting (DWS) Moderation: Dr. Achim Tiffe (RA, Hamburg)
D 1.3 FA VuR	**Übersicht über zulässige/unzulässige Entgelte / Vorfälligkeits-entschädigung** Markus Feck (RA, VZ NRW)
13:00–14:00	Mittagessen/Lunch break
14:00	**Parallele Veranstaltungen/Parallel sessions:**
D 2.1	**Ermittlung des fairen Immobilienpreises mit Hilfe von Big Data – Chancen und Grenzen** (Immobilienpreise, Eigenanteil, Immobilie als Geldanlage, Krisenabsicherung, Schwellenhaushalte, Verwertung im Alter) Dr. Reiner Braun (empirica AG); Jan Hebecker (Immobilienscout); Dr. Reiner Brüggestrat (HH Volksbank); Konstantin Kholodilin (DIW) Moderation: Dr. Dirk Ulbricht *(iff)*
D 2.2	**Mikrokollektive in der Berufsunfähigkeitsversicherung** Manfred Bauer (MLP); Jens Trittmacher (BdV); Lars Gatschke (vzbv); Rita Reichard (VZ NRW) Moderation: Jürgen Stellpflug (Ökotest)

D 2.3 FA VuR	**Möglichkeiten der Informationsgewinnung für die Durchsetzung von Anlegeransprüchen** Klaus Rotter (RA, München)
15:30– 16:00	Pause/Break
16:00– 17:30	**Parallele Veranstaltungen/Parallel sessions:**
D 3.1	**Eltern, Lehrer, Apps, Berater – (Wie) wirkt finanzielle Allgemeinbildung?** Tim Kaiser (DIW); Hans W. Grohs (Threee Coins); Marius Stark (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz); Grischa Schulz (Geldlehrer e.V.) Moderation: Prof. Dr. Doris Neuberger *(iff)*
D 3.2	**Erfassung von Gesundheitsdaten - wohin geht die Reise in der Versicherung?** (in Kooperation mit dem BdV) Axel Kleinlein (BdV); Christian-Hendrik Noelle (GDV); Vincenzo Reina (Generali); Folke Tedsen (HanseMerkur); Rainer Fürhaupter (DAV) Moderation: Barbara Sternberger-Frey
D 3.3 FA VuR	**Verjährung und Verjährungshemmung - Tendenzen der höchstrichterlichen Rechtsprechung** Richard Lindner; (RA, BGH Karlruhe)
17:30– 17:45	Pause/Break
17:45	**Plenum 2**
P 2 FA VuR	**Kündigungsschutz im Kreditverhältnis am Beispiel Arbeitsrecht – Wohnraumrecht** Prof. Christoph Schmid (Univ. Bremen); Prof. Luca Nogler (Univ. Trento); Dr. Rolf Bosse (Mieterverein zu Hamburg); Ulrich Fischer (RA, Hamburg)* Moderation: Prof. Udo Reifner (*iff*) .
19:15	Ende des ersten Tages/End of the Day
19:30	Abendveranstaltung/Buffet/Evening Event

Freitag, 3. Juni 2016

08:30–09:00	**Registrierung**/Kaffee
09:00–10:30	**Parallele Veranstaltungen:**
F 1.1	**Digitalisierung: Kapazitätserweiterung durch neue Arbeits- und Organisationsstrukturen in der SB** Michael Eham und Heike Krukow (Schuldnerhilfe Köln e.V.)
F 1.2	**Kostenträgerschaft beim Inkasso – Zeit für eine Begrenzung durch Verordnung?** Dr. Kurt Franz (BMJV); Marcus Köster (RA,VZ NRW); Kerstin Pedd (BDIU); Moderation: Christina Buchmüller (vzbv)
F 1.3 FA VuR	**Prospektfehler** Thorsten Krause, (RA, München)
Buchvorstellung	**Prof. Dr. Udo Reifner: Das Geld.** Vorstellung des multidisziplinären Werks zum Thema „Geld" (mit anschließender Diskussion). Was sind Geld, Zins, Kredit und Risiko wirklich? Wie steuern Ideologie und Recht unsere Bemühungen zur Bewältigung der Finanzkrise? Ist Geld ein soziales, ökonomisches oder juristisches Instrument? Überschuldung, Komplexität, Finanzaufsicht, Steuergerechtigkeit sind die Themen, die im Anschluss an die Präsentation mit dem Autor diskutiert werden können.
11:00–12:30	**Parallele Veranstaltungen:**
F 2.1	**P-Konto - Evaluation** Pamela Wellmann (VZ NRW); Maria Fechter (BMJV); Michael Weinhold (AG SBV); Lutz Sudergat (KSK Verden); Prof. Dörte Busch (HWR Berlin) Moderation: Michael Knobloch (VZ HH)
F 2.2	**Verbraucherinsolvenz: Insolvenzvermeidung – Hat die Insoreform präventiv gewirkt?** Alexander Bornemann (BMJV); Prof. Martin Ahrens (Univ. Göttingen); Tim Sommer (SB WHV) Moderation: N.N.
F 2.3 FA VuR	**Widerrufsbelehrung** Dr. Timo Gansel (RA, Berlin)
12:30–13:00	Pause
13:00–14:00 P3	**Abschlussveranstalung** **Aufsicht - Was ist aus dem kollektiven Verbraucherschutz geworden?** Dr. Erich Paetz (BMJV); David Zahn (i-finance); Elisabeth Roegele (BaFin); Dorothea Mohn (vzbv); Moderation: Britta Langenberg (capital)
14:00	Verabschiedung
14:15	Ende der Veranstaltung

Abstracts

Impulsreferat: Finanzmarktforschung – Wie kann die Politik mit der Komplexität der Finanzentwicklung Schritt halten?

Plenum 1: Digitalisierung in der Kundenbeziehung

Die Digitalisierung stellt althergebrachtes in Frage. Klassische Bankgeschäfte wie Kredite bekommen Konkurrenz durch innovative Technologien. Shoppingverhalten, Online Glücksspiele und Hobbies – einfach alles, was sich an verwertbaren Daten über Kunden finden lässt, wird Teil einer automatisierten Risikoermittlung, die über die Kreditvergabe entscheidet. Der Kontakt zum Kunden und das Urteil von Bankberatern sind nicht mehr notwendig und werden durch Big Data und Machine Learning ersetzt. Das senkt Kosten, mindert die Risiken und führt zu besseren Konditionen. Aber, das Netz „vergisst" im Gegensatz zur Schufa nichts. Gerade überschuldete Menschen werden es schwer haben, selbst nach Abschluss ihres Insolvenzverfahrens wieder vollen Zugang zum Markt zu erhalten. Und, wenn den Filialbanken die Einnahmequellen wegbrechen, wer stellt Bankdienstleistungen für Menschen zur Verfügung, für die digitale Dienstleistungen keine Alternative darstellen? Körperlich beeinträchtigte, Menschen, die auf die Beratung angewiesen sind und Kunden mit nicht standardisierten Fragen werden es schwer haben, den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu finden, den sie benötigen. Versicherungsprodukte sind in gleicher Weise betroffen. Genauere Informationen über die Versicherten senken die Beiträge. Gleichzeitig führen sie aber auch zum Ausschluss von immer mehr Menschen vom Markt. So genannte schlechte Risiken, die eine unvorteilhafte Datenspur hinterlassen haben, werden entweder unbezahlbare Beiträge zu zahlen haben oder die benötigten Versicherungen nicht abschließen können.

Christian Polenz (TeamBank AG)

Der goldene digitale Käfig – Fluch oder Segen?

Digitalisierung kennt viele Definitionen. Vor allem resultiert sie in einem neuen Kundenverhalten. Damit gehört der typische Online- oder Filialkunde der Vergangenheit an („hybrider" Kunde).

Die Digitalisierung stellt alle Branchen vor neue Herausforderungen. Die grundlegenden Kundenbedürfnisse ändern sich in der Regel jedoch nicht, diese werden heute nur anders befriedigt (z.B. Mobile Banking). Dennoch sind Unternehmen gefordert, sich in ihren Grundstrukturen zu verändern (stärkere Individualisierung hin zur Kundenseite (Frontend), bei gleichzeitiger interner Standardisierung der Prozesse (Backend)). Damit kann dem Wunsch des Kunden nach mehr Eigenständigkeit entsprochen werden.

Für easyCredit hat sich **Banking 4.0** als eine mögliche Lösungsoption herauskristallisiert. Dabei gilt, konsequenter denn je, vom Kunden her zu denken. Ein einheitliches durchgängiges Erlebnis über alle Kanäle ist der Dreh- und Angelpunkt –der Kunde entscheidet, wann und wie er in Kontakt tritt. Die Qualität der Services ist durch die technische Unterstützung dabei auf allen Zugangswegen identisch hoch.
Banking 4.0 ist Bestandteil der digitalen Transformation bei easyCredit. Beginnend mit der „Human Transformation" wird die gesamte Organisation auf die digitalen Anforderungen ausgerichtet. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dafür ist, die Mitarbeiter

mitzunehmen und zu begeistern. Diese sind nicht „Betroffene" der Veränderungen, sondern gestalten diese aktiv mit. Das Ziel ist, den Kunden auch in der digitalen Welt ein einzigartiges Erlebnis zu ermöglichen.

Durch die Digitalisierung profitieren Kunden von steigender Transparenz und leichterer Vergleichbarkeit der Angebote. Services sind somit einfacher und schneller verfügbar. Jedoch besteht das Risiko, dass Anbieter durch die umfangreiche Datenanalyse die Kunden immer besser segmentieren und individuell bepreisen (bspw. erhalten Apple-iOS Nutzer andere Preise als Android-Anwender beim mobilen Shopping angezeigt). Dadurch entsteht die Gefahr, dass Informationen herangezogen werden, die Verbraucher nicht mehr nachvollziehen bzw. beeinflussen können.

Darüber hinaus wird für Kunden nicht zuletzt aufgrund zahlreicher neuer Anbieter aus dem Non- und Nearbank-Bereich sowie durch Markteintritte von Auslandsbanken der Markt zunehmend unübersichtlich. Auch bei den Verbrauchern beliebten Vergleichsportalen ist die Darstellung bzw. das Ranking der Angebote oftmals nicht eindeutig nachvollziehbar.

Die Anbieter stehen daher in der Verantwortung, den Kunden in der digitalisierten Welt die Hilfestellung zu bieten, damit diese selbstbestimmt und frei ihre Entscheidung treffen können (insbesondere durch transparente Angebote sowie nachvollziehbares und faires Pricing). Bei easyCredit sind die Preise auf allen Zugangskanälen identisch. Das Produkt wurde zudem wiederholt durch einen externen und objektiven Anbieter auf seine Fairness zertifiziert (DQS-Siegel). Auch ist der verantwortungsvolle Umgang mit Kunden und deren Daten Grundvoraussetzung für alle neuen Geschäftsmodelle, besonders im Bankenbereich. Dabei bieten die genossenschaftlichen Werte eine exzellente Grundlage, denn „Hilfe zur Selbsthilfe" ist auch im Zeitalter der Digitalisierung brandaktuell.

Heute sind Informationen überall und jederzeit verfügbar. Der mündige Kunde sollte dennoch eigenständig die Verantwortung tragen, die für ihn relevanten Informationen zu filtern, zu bewerten und anschließend selbstständig eine Entscheidung zu treffen. Dafür kann ein persönlicher Ansprechpartner – der nach wie vor aktiv nachgefragt wird - die notwendige Hilfestellung leisten.

Der Bankensektor ist geprägt durch Compliance bzw. Regulatorik-Themen, die zwingend umzusetzen sind**.** Dies stärkt das Vertrauen in die Geschäftsmodelle der Banken. Diese erschweren allerdings auch die schnelle Umsetzung von Kundenwünschen und sind mit anhaltend hohen Kosten verbunden**.** Im Gegensatz dazu können FinTechs teilweise diese Kosten bzw. zusätzliche regulatorische Anforderungen durch ihre Fokussierung auf die nicht-regulierten Schritte in der Bankenwertschöpfungskette umgehen und Lösungen schneller an den Markt bringen.

Vorreiter vieler Entwicklungen ist die Tech-Szene aus den USA (v. a. im Silicon Valley und Austin, Texas) und Indien (v. a. Bangalore). Erst Ende 2015 wurde die Lobbyorganisation FIN (Financial Innovation Now) auf die Initiative von Amazon, Apple, Google, Intuit (amerikanischer Hersteller von Standardanwendungssoftware) und PayPal als Treiber für Innovationen für Finanzdienstleistungen gegründet.

Fazit

Durch die Digitalisierung ergibt sich eine Vielzahl völlig neuer Möglichkeiten - sowohl für Anbieter als auch Konsumenten**.** In der „Data-driven economy" des 21. Jahrhunderts ist es selbstverständlich, dass Unternehmen eine Vielzahl von Kennzahlen erheben und auswerten, mit dem Ziel den Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Die Anbieter sollten sich jedoch dieser Verantwortung bewusst sein und eine anderweitige bzw.

missbräuchliche Verwendung der Kundendaten konsequent unterbinden. Denn besonders in der digitalisierten Welt gilt: Es dauert Jahre, einen guten Ruf aufzubauen und Sekunden, diesen zu zerstören!

Jan Wagner (CreditPlus)

Die optimale Kundenbeziehung ist 100% digital und 100% persönlich. Dies bedeutet, neue digitale Möglichkeiten in das Angebot zu integrieren und On- und Offlinewelt in einem Omni-Channel-Angebot nahtlos miteinander zu verbinden. So kann der Kunde zu jeder Zeit wählen, über welchen Kanal er Kontakt mit der Bank aufnimmt, wo er sich zu Produkten und Dienstleistungen informiert, an welcher Stelle er sich beraten lässt und wo er den Vertrag abschließt.

Der Kunde steht im Mittelpunkt – Rückkehr zu alten Tugenden. Dazu muss die gesamte Organisation konsequent an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet werden. Der Kunde möchte eine gefühlt maßgeschneiderte Lösung.

Nicht alle Kunden sind gleich. Es wird immer Kunden geben, die alles face-to-face vor Ort in einer Filiale erledigen möchten. Genauso gibt es eine wachsende Anzahl von Kunden, die nur auf digitalem Weg Kontakt haben möchte. Für diese Kunden müssen alle Prozesse zu 100 % digital möglich sein. Die meisten Kunden werden auf dem Weg bis zum Abschluss des Vertrages jedoch eine Mischung aus verschiedenen Kanälen bevorzugen. Sie informieren sich beispielsweise über die Website, rufen dann an, um am Telefon weitere Fragen zu stellen und lassen sich anschließend in einer Filiale beraten, wo sie auch den Vertrag abschließen.

Die Digitalisierung macht den Kunden aufgeklärter und souveräner. Internet, Vergleichsplattformen und Social Media Foren erhöhen die Transparenz über Preise und Kosten. Die Loyalität zu einem Anbieter sinkt.

Fintechs machen Banken die Kundenbeziehung streitig. Fintechs schaffen unter Aufbrechung der Wertschöpfungskette neue digitale Angebote mit Zusatznutzen für den Kunden (Customer Experience).

Klassische Tugenden, wie Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, Empathie und das persönliche Gespräch bleiben wichtig. Mehr und mehr wird dies jedoch online erfolgen (Online-/Video-Chat o.ä.).

Zum Teil verhindern (noch) Gesetze die vollständige Digitalisierung. So ist zum Beispiel für einen Kreditvertrag nach wie vor die Schriftform erforderlich. Bei einer Bestellung im Internet mit Finanzierungsvertrag führt dies zu einem Medienbruch. In anderen Ländern, wie Großbritannien oder Österreich können Verbraucher Finanzierungen bereits vollständig online abschließen.

Der Umgang mit Daten wird zur Kernkompetenz. Die Digitalisierung ermöglicht permanentes Lernen durch Analyse und Auswertung der Vielzahl von Daten. Kunden können so noch gezielter und individueller angesprochen (Das richtige Angebot zum richtigen Zeitpunkt) und die eigenen Prozesse entsprechend der Kundenbedürfnisse optimiert werden. Kundenfeedback in Echtzeit liefert wichtige Erkenntnisse zur Servicequalität und über die Erwartungen der Kunden.

Dr. Annabel Oelmann (VZ Bremen)

Ausgangssituation

Stand in den ersten Jahren des neuen Jahrtausends eher die Frage im Fokus, wie sich Filialbanken von reinen Online-Banken abgrenzen, kommt die Konkurrenz inzwischen von Anbietern, die gar nicht zur Branche gehören. Die Banken werden dabei in nahezu allen klassischen Geschäftsfeldern herausgefordert. Sei es beim Kredit- oder Einlagengeschäft, der Anlageberatung, dem Zahlungsverkehr oder dem Vertrieb, überall tummeln sich neue Marktteilnehmer. Die Bandbreite reicht dabei von kleinen innovativen FinTechs, die Teile des Leistungsspektrums der Banken übernehmen, bis hin zu Big Playern, die sich als komplette Alternative zu den Banken aufstellen. Auch die Banken selber gehen verstärkt den digitalen Weg. Die Abwicklung von Zahlungen, ohne dass eine Filiale betreten werden muss, ist heute selbstverständlich. Zugleich haben Banken mit schwindendem Vertrauen zu kämpfen. Teile ihrer Kundschaft haben in diversen Krisen finanzielle Verluste erlitten haben und sind deshalb kritischer geworden.

Herausforderungen der neuen, digitalen Welt

Die neue, digitale Finanzwelt steht alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Auf die Kreditinstitute kommen spannende Zeiten zu. Auch die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie – an ihrer Seite – die Verbraucherzentralen sind in dieser komplizierter werdenden Finanzwelt gefordert.

Die neuen Ideen und Anbieter im Markt versprechen oft vor allem eines: „Alles klappt einfach und schnell." Bei einer komfortableren Eingabe der Kontodaten für eine Überweisung mögen wenig Bedenken bestehen. Doch eine Anlageentscheidung sollte eben nicht durch einen schnellen Klick oder das bloße Kopieren einer fremden Investmentstrategie erfolgen. Die Online-Welt ist nicht für komplexe, beratungsintensive Produkte geschaffen. Hier liegt eine Chance für die Filialbanken. Sie haben vielfach Mitarbeiter mit großem Know-how, wenn dieses auch oft durch Vertriebsvorgaben und andere Einschränkungen nicht zur vollen Entfaltung kommen kann. Auch um verloren gegangenes Vertrauen wiederzugewinnen sind insbesondere Änderungen in der Vertriebssteuerung hin zu alten Stärken wie der Kundenbindung notwendig. Ein entscheidender Schlüssel ist hier der Verbraucherschutz, den Kreditinstitute als ihre Aufgabe und ihre Chance begreifen müssen. Auch der persönlichen Kontakt kann das Vertrauen aufgebaut und ausgebaut werden, beispielsweise durch eine kundenorientierte Beratung. Diese wird zukünftig teilweise auch online erfolgen – aber eben auch in der Filiale vor Ort.

Weitere Aspekte, auf die Verbraucherschützer in Zukunft einen genauen Blick haben werden und bei denen die Banken mit Kompetenz aufwarten können, sind der Datenschutz und die IT-Sicherheit. Denn das Angebot manches Anbieters ist nur vermeintlich kostenlos, gezahlt wird mit Daten. Gerade aus Informationen über Bezahlvorgänge, Vermögen und Versicherungsbedarf lassen sich höchstpersönliche Informationen über einzelne Verbraucher generieren. Banken haben die Chance, sich hier als seriöse Partner von mancher Datenkrake, mit allzu sorgloser Sicherheitstechnik, abzugrenzen.

Fazit

Kreditinstitute müssen ihre Position behaupten und ihre Geschäftsansätze durchaus überdenken. An Verbraucherinnen und Verbraucher werden die – ohnehin schon (oft zu) hohen – Anforderungen wachsen. Sie müssen in Zukunft nicht mehr nur Finanzexperte sein, um den Anbietern auf Augenhöhe begegnen zu können. Zugleich müssten sie zumindest auch IT-Sicherheitsexperte und Datenschutzbeauftragter in eigener Sache sein, um in der neuen Welt zu bestehen. Dies ist kaum zu schaffen. Hier sind die Verbraucherzentralen gefordert, den Verbraucherinnen und Verbraucher mit fachlich fundierten und unabhängigen Informationen und Beratungen zur Seite zu stehen. Banken – aber auch die neuen Anbieter – haben die Chance sich hier als zuverlässiger Partner zu etablieren.

D 1.1: FinTech: BitCoins and friends, the digital revolution in financial services – Sind Banken die Verlierer?

Die klassischen Aufgaben der Banken werden immer mehr durch digitale Lösungen ersetzt. Apps, Paypal und Bitcoin bieten Zahlungsfunktion, die besser in die digitale Welt passen. Block-Chains ersetzen den vertrauenswürdigen Dritten bei Finanztransaktionen. Crowdfunding ermöglicht den Kredit auch ohne Bank. Wofür brauchen wir noch Banken?

Professor Lars Hornuf (Universität Trier)

Lars Hornuf ist Volkswirt und Juniorprofessor für die Ökonomische Analyse des Rechts an der Universität Trier. Gemeinsam mit Professor Dr. Lars Klöhn von der Humboldt-Universität forscht er im Rahmen eines durch die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderten Projektes zum Thema Crowdinvesting in Deutschland, England und den USA. Dabei hat er unter anderem die Finanzierungsdynamiken auf unterschiedlichen Crowdinvesting-Portalen untersucht, die Zahlungsbereitschaft der Crowd analysiert sowie die regulatorischen Rahmenbedingungen für Crowdinvesting in Deutschland und Europa beschrieben. Seine aktuellen Ergebnisse weisen darauf hin, dass Crowd-finanzierte Startups geringere Ausfallquoten aufweisen als ein durchschnittliches neugegründetes deutsches Unternehmen. Hornuf forscht zudem empirisch zu den Themen Crowdlending und Social Trading. Zurzeit arbeitet er gemeinsam mit Professor Dr. Gregor Dorfleitner von der Universität Regensburg für das Bundesministerium der Finanzen (BMF) an einer umfassenden Markterhebung zur deutschen FinTech-Branche.

Andreas Krautscheid (Bundesverband deutscher Banken e. V.)

Digitalisierung ist für die Finanzdienstleistungsbranche kein neues Phänomen. Bereits seit über 50 Jahren digitalisieren die Banken ihre Prozesse im Rahmen des technischen Fortschritts kontinuierlich. Ausgangspunkt war die Verarbeitung großer Datenmengen zum Beispiel bei der Kontoführung. Parallel führten einzelne Banken nicht-stationäre Vertriebswege insbesondere per Post und Telefon ein. Spätestens mit der Durchdringung des Internets in alle Lebensbereiche setzen die meisten Banken auf einen Multi-Kanal-Vertrieb, dessen Voraussetzung die vollständige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse ist. Dabei setzen sich Ansätze, die zunächst für das Massengeschäft entwickelt wurden, immer stärker auch in individuellere und beratungsintensivere Geschäftsfelder durch.

Die Durchdringung aller Lebensbereiche mit internet-gestützten Angeboten, die nahezu flächen-deckende Verbreitung von Smartphones und Tablets und eine weit verfügbare Breitband-abdeckung haben in den letzten Jahren zu einem weiteren Quantensprung in der Digitalisierung geführt. Aus der Kundenperspektive ist die Nutzung dieser Möglichkeiten auch für Finanzdienst-leistungen naheliegend, aus der Anbieterperspektive sind die Eintrittsbarrieren in den Markt der Finanzdienstleistungen massiv gesunken. Das Internet hat – insbesondere durch die Schaffung von Transparenz und die Loslösung von Kaufentscheidungen an Standorte – zu einer Stärkung der Marktmacht der Kunden („Empowerment" der Kunden)geführt. Preissetzungs- und Marktdifferenzierungsmöglichkeiten von Anbietern sind massiv eingeschränkt worden.

FinTechs, die auf die Kundenschnittstelle zielen, erbringen im Kern bekannte Finanzdienst-leistungen, die bereits heute am Markt bekannt und erhältlich sind. Ihre wesentlichen, nicht zu unterschätzenden Leistungen sind einerseits die absolute Einfachheit der Produkte und Prozesse sowie Kundenfreundlichkeit der Dienstleistungen („Convenience"). Andererseits nutzen die FinTechs die mit dem Internet und mobilen Endgeräten verbundenen technischen Möglichkeiten konsequent, um zusätzliche (Neben-)Dienstleistungen zu entwickeln. Nicht zu unterschätzen ist zudem das Phänomen, dass so durch FinTechs an diesen Möglichkeiten und Angeboten orientierte Kundenwünsche überhaupt erst geweckt bzw. geschaffen werden können. Diese Entwicklung bedeutet also definitiv eine Erweiterung und Veränderung der Vertriebskanäle und kann im Einzelfall echte disruptive Elemente enthalten.

FinTechs verfügen in der Regel nicht über die notwendigen Lizenzen nach KWG oder ZAG zur „Erbringung" von Bankdienstleistungen (Kredit, Einlagen, Zahlungsverkehr) und streben diese auch nicht an. Deshalb benötigen sie für viele Dienstleistungen Partnerbanken. An dieser strengen Regulierung, den Lizenzerfordernissen und einer leistungsfähigen Aufsicht für die Kernbereiche von Finanzdienstleistungen muss im Interesse des Kundenschutzes und der Finanzmarktstabilität festgehalten werden.

Politik und Aufsicht stehen vor neuen Herausforderungen: Einerseits bedeuten die neuen technischen Möglichkeiten, gerade ausgelöst durch agile und innovative FinTechs, einen starken Innovationsschub für die Finanzdienstleistungsbranche. Diese Innovationen sollten nicht voreilig behindert werden. Andererseits ist eine gute Balance zu den politischen Zielen des Kundenschutzes und der Finanzmarktstabilität erforderlich. Bei dieser Balance muss der Aspekt des regulativen Level-playing-fields zwischen bankenmäßig und nicht-bankenmäßig regulierten Anbietern beachtet werden.

FinTechs unterstützen stark die von der Politik geförderte Entwicklung, die Intermediation zwischen Kapitalanbietern und Kapitalnachfragern in den nicht-bankmäßig regulierten Bereich zulasten des bankmäßig regulierten Bereichs zu fördern. Sie erhöhen die Markttransparenz und bringen beide Marktseiten außerhalb des streng regulierten Bankbereichs, der die Aufsicht mit zahlreichen Daten zur Marktentwicklung und zur Risikolage versorgt, zusammen. Aus diesem Prozess der Disintermediation können Risiken für die Finanzmarktstabilität entstehen, wenn Politik und Aufsicht Marktentwicklungen mangels Daten und Transparenz nicht mehr verlässlich beurteilen können und mangels rechtlicher Grundlagen bei Fehlentwicklungen – anders als im Bankensektor – nicht mehr intervenieren können.

Das Empowerment der Kunden erhöht deren Wahlmöglichkeiten und deren Verantwortung. Diese Entwicklung ist positiv. Die Politik muss zur Kenntnis nehmen, dass eigenverantwortliche Anleger und Investoren außerhalb des auch unter Verbraucherschutzaspekten streng regulierten Banken-bereichs agieren. Auch hier stellt sich die Aufgabe, ein Level-playing-field zur streng regulierten Kreditwirtschaft sicherzustellen.

Das Thema Datensicherheit und Sicherheit der Infrastrukturen war bisher kein Problem im Bankensektor. Die Banken betreiben hohen Aufwand, dass dies auch in Zukunft so bleibt.

Letztlich muss noch eine weitere, scheinbare Gegensätzlichkeit aufgelöst werden: Die Trennlinie in regulativer und operativer Hinsicht verläuft in der Regel nicht zwischen Banken auf der einen und FinTechs auf der anderen Seite. Viele Innovationen, die FinTechs aktuell in den Markt bringen, sind auch für Banken interessant. Dies sei am Beispiel des Robo-Advice, also der computergestützten Beratung von Kunden, die einige

FinTechs als Grundlage des Anlagegeschäfts entwickelt haben, erläutert. Diese Technik ist natürlich auch für Direktbanken, die heute ein Execution-only-Geschäft anbieten, interessant und letztlich sprechen keine Gründe dagegen, Robo-Advice auch im filialgestützten Verkehr anzubieten.

Die privaten Banken und der Bankenverband sind starke Befürworter einer Kooperation zwischen Banken und FinTechs. In diese Kooperation werden Banken und FinTechs ihre jeweiligen Stärken einbringen können: bei Banken die langfristigen und langjährigen Kundenbeziehungen, die hohen Produkt- und Kundenschutzstandards, das hohes Vertrauen und das breitere Produktangebot für alle Kundengruppen. FinTechs hingegen zeigen eine hohe Innovationsdynamik und den Fokus auf Kundennutzen und Convenience.

Carl Friedrich von Stechow (Zinsland)

1. Banken und Fintechs müssen zusammenarbeiten.
Banken werden sich in der Flexibilität, der schlank strukturierten Prozesse, der verständlicheren digitalen Produkte und des besseren Kundenbezuges der Start-ups bedienen müssen. Die Start-ups dagegen unterschätzen heute oft noch das Aufsichtsrecht und überschätzen sich oft in der Fähigkeit, Kunden von Banken zu gewinnen.

2. Anleger werden ihre Entscheidungen zunehmend auf Basis von Informationen online treffen. – das Vertrauen in die Beratung durch Banker nimmt ab.
Dieser bereits bekannte Trend wird weiter zunehmen. Vergleichsportale und spezialisierte Blogger werden die Informationsquelle des Finanzanlegers von morgen sein.

3. Banken werden Beratung reduzieren. Die Wertschöpfungskette der Banken wird sich zunächst zersplittern, um sich dann wieder zu konsolidieren.
Die Wertschöpfungskette wird in Teilen aufgesplittert und angegriffen werden. Nicht jedes Produkt wird überleben. Mittelfristig werden übergreifende Portale die verschiedenen Angebote dann wieder bündeln. Die Universalbanken im heutigen Sinne wird es in 15 Jahren so nicht mehr geben.

4. Sachwertinvestitionen werden neben Aktienhandel, der ja jetzt schon komplett online funktioniert, in Zukunft auch online abgewickelt werden können.
Was heute noch Crowdinvesting heißt, wird zukünftig einfach ein Kanal sein, Investitionen online zu tätigen. Entweder auf dem Portal einer Bank oder eines anderen spezialisierten Anbieters. Als „demokratische" Investitionsform wird hier auch der Kleinanleger angesprochen werden können. Die Einsparungen der Transaktionskosten im Vergleich zu herkömmlichen Eigenkapitalbeteiligungen werden auch Kleinanlegern zugutekommen. Das Nachrangdarlehen als einzige Ausnahme im Kleinanlegerschutzgesetz ist nur der Vorreiter für viele andere Finanzprodukte, die man eines Tages online abschließen kann.

D 1.2: Private Altersvorsorge - Was kommt nach Garantiezins und Riester-Rente

Die Kürzung der Sozialrente und damit die Sicherung des Sozialversicherungssystems war der Grund für der Riesterrente. Sie sollte vor allem denjenigen, die Absenkung nicht kompensieren konnten, einen Ausgleich ermöglichen. In dieser Schicht aber ist sie gescheitert. Die Sozialhilfe wird dadurch zur Altersrente. Für das Scheitern gibt es viele Gründe: falsche Produkte, Missbrauch als Türöffner für Kapitallebensversicherungsverkauf, Fehlen von einfachen Ansparmöglichhkeiten, fehlender Wettbewerb und eine Finanzkrise, in der die Kapitalanlage für Kleinstanleger gründlich desavouiert wurde. Wie lässt sich Vertrauen zurückgewinnen?

Frank Breitling (DWS)

Es gibt immer noch Akteure im Markt, die die Hoffnung versprühen, die Niedrigzinsphase sei ein schnell vorübergehendes Phänomen: Bald werde alles wieder normal und wir können zur Tagesordnung übergehen. Dies ist ein Trugschluss, die Zeit der Niedrigzinsen wird uns noch eine ganze Weile erhalten bleiben und sie hat bereits jetzt das Fundament vieler Produkte und vieler gesetzlicher Anforderungen stark beschädigt. Oder anders gesagt, wenn man einmal weiß, dass Zinsen negativ werden können und wenn man sich eingesteht, dass man nicht voraussagen kann, wie negativ sie im schlimmsten Falle werden, dann wird man nie wieder zu der Tagesordnung zurückkehren, die galt, als Zinsen bei Null eine natürliche Grenze zu haben schienen.

So führt beispielsweise die Anforderung an staatlich geförderte Produkte, mindestens den eingezahlten Beitrag zu garantieren, in Niedrigzinsphasen dazu, dass so gut wie keine Rendite erwirtschaftet werden kann. Denn das eingezahlte Geld muss zu einem sehr hohen Prozentsatz in Sicherheitsanlagen wie Staatsanleihen investiert werden und die rentieren nahe bei Null Prozent. Für andere Investments, die für eine Wertsteigerung sorgen könnten, gibt es dann kein Risikobudget mehr. Dabei haben solche Investments - etwa in einen globalen Aktienindex – auf mittel- bis langfristiger Sicht nie einen Verlust gemacht, sondern sich viel mehr positiv entwickelt. Nur eine Garantie dafür gibt es nicht. Deswegen ist es zwingend, dass Produkte, die staatlich gefördert sind, keinen (expliziten oder impliziten) Zwang zu einem Mindestzins oder zu einer starren Beitragsgarantie enthalten. Nur so kann sichergestellt werden, dass die Fördermittel auch so investiert werden, dass eine Wertsteigerung für den Sparer erzielt werden kann, welche ein besseres Ruhestandseinkommen sicherstellt.

Der Ruf nach staatlich organisierten Lösungen wird aktuell wieder lauter, weil der Staat angeblich günstiger, besser und effizienter Geld anlegen kann. Eines der wichtigsten Argumente für einen solchen Schritt ist es, die privat organisierten Anbieter unter Kostendruck zu setzen. Zwar halte ich schon die Eingangsthese für nicht belegt, dass Staatsunternehmen oder gar Staatsmonopole effizienter wirtschaften, aber vielleicht wird es einen solchen Vorstoß geben. Hier sollte dann aber auch sichergestellt werden, dass ein fairer Wettbewerb zwischen Privatwirtschaft und Staat stattfinden kann. Ein Produkt monopolartig nur durch den Staat anzubieten, setzt niemanden unter Druck, sein Produkt besser zu machen. Ein Angebot, welches durch steuerliche Subventionen günstiger aussieht, als es in Wahrheit ist, verhindert ebenfalls den Wettbewerb. Meines Erachtens braucht es weder ein weiteres Produkt, noch eine weitere Behörde, sondern vielmehr eine Benchmark, ab wann ein Produkt zu teuer ist. Aktuell kann jeder von jedem Produkt

behaupten, es sei zu teuer und er sagt damit nichts falsches, da nirgends definiert ist, ob 2% pro Jahr, 1% pro Jahr oder sogar 0,5% pro Jahr zu teuer ist. So lange es hier keine Messlatte gibt, wird man immer der Pauschalkritik ausgesetzt sein „Riester ist zu teuer" oder „Versicherungen sind zu teuer". Unter dieser Pauschalkritik leiden all jene Anbieter, die de facto günstig sind, möglicherweise sogar günstiger und effizienter als ihre Wettbewerber oder Behörden. An zusätzlicher privater Vorsorge führt kein Weg vorbei, wenn man mehr als ein Minimaleinkommen im Alter erreichen will. Wer in der Rentenphase seinen Lebensstandard halten oder sogar steigern möchte, der wird Geld in reale Werte und Produktivkapital anlegen müssen. Hierfür sind Fondssparlösungen ideal geeignet, da es hier transparente, kostengünstige und breit diversifizierte Lösungen für jeden Risikoappetit gibt. Die staatliche Förderung allerdings fließt aktuell in Lösungen, die aber aufgrund der Garantiepflicht solche Kapitalanlagelösungen nicht zulassen. Das ist nicht nur eine massive Fehlsteuerung, dem Sparer wird auch suggeriert, dass Aktienanlagen für ihn nicht geeignet sind, da der Staat ihnen auch „nicht traut". Da nimmt es nicht Wunder, dass nur die wenigsten Deutschen Aktionäre sind. Es ist an der Zeit, dieses Paradoxon aufzulösen und auch aktienlastige Anlagen ohne oder mit variabler Garantie in die staatliche Förderung zu integrieren. Nur so lassen sich Wertsteigerungen erzielen, die über die Jahrzehnte wirklich ein Polster für die Alterssicherung aufbauen helfen.

Claudia Tuchscherer (drv BW)

Auf politischer Ebene ist das Thema der lebensstandardsichernden Altersvorsorge wieder in den Fokus gerückt. Zwar besitzen über 16 Mio. Menschen einen staatlich geförderten privaten Altersvorsorgevertrag, den sogenannten Riester-Vertrag und rund 18 Mio. sorgen betrieblich für das Alter vor. Dennoch reicht dies - auch nach Ansicht der Politik - nicht aus. Die Bundesregierung verfolgt laut Koalitionsvertrag das Ziel, die zusätzliche Altersvorsorge (AVOR) weiter zu verbreiten. Seit April 2016 werden zudem verstärkt Reformüberlegungen im Bereich der gesetzlichen Rentenversicherung (gRV) diskutiert.

Bei der Deutschen Rentenversicherung Baden-Württemberg wurde - ausgehend von der aktuellen Rechtslage - das Modell eines Vorsorgekontos entwickelt. Hierbei handelt es sich um eine freiwillige Zusatzversorgung, die den Ausgleich von Abschlägen bei dauerhafter Erwerbsminderung und damit die Erhöhung des Rentenzahlbetrags ermöglicht. Auch bei der vorzeitigen Altersrente soll der Abschlag ausgeglichen werden können, was nicht nur eine höhere Rente zur Folge hätte, sondern auch die Übergänge in den Ruhestand flexibilisiert. Falls der Vorsorgesparer bis zu seinem Renteneintrittsalter arbeitet, erhält er eine Rente on Top.

Säulenübergreifender Lösungsvorschlag: Stärkung der gesetzlichen Rentenversicherung durch ein Vorsorgekonto als zusätzliche Altersvorsorge

Ziele

- systemnahes Modell, das Lebensstandardsicherung aus drei Säulen ermöglicht
- einfaches, transparentes, kostengünstiges und sicheres Basisprodukt
- Verbesserung der Absicherung von Erwerbsminderung
- Flexibilisierung der Übergänge in die Rente
- Stärkung der gRV bei gleichzeitig weiterer Verbreitung zusätzlicher AVOR

Modell

- vorzeitiges Ausscheiden aus Erwerbsleben führt zu Rentenabschlägen
- Renteneintrittsalter wird seit 1.1.2012 schrittweise auf 67 Jahre angehoben => Höhe der Abschläge steigt (von zuvor 7,2% mit 63 Jahren auf bis zu 14,4%)
- Erhöhung des Renteneintrittsalter/der Abschläge = z.T. für Arbeitnehmer/Arbeitgeber ein Problem
- Rückkauf von Abschlägen bei Altersrenten = gesetzlich geregelte Option (§187a SGB VI)
  - ⇨ Öffnung der bestehenden gesetzlichen Bestimmung des § 187a SGB VI:
    - Neu: erwerbslebenlanges Sparen, um für einen ggf. späteren Ausgleich von Abschlägen bei Altersrenten vorzusorgen
    - Neu: Ausgleich von Abschlägen bei Erwerbsminderungsrente
- Erwerbsminderungsrente dank solidarischer Mitfinanzierung der Vorsorgekontoinhaber abschlagsfrei
- Übergang in die Rente ab 63 Jahre abschlagsgemindert oder abschlagsfrei möglich
- nicht für Abschlagsausgleich benötigtes Vorsorgevermögen wird als Rente „on Top" ausgezahlt
- Ausgestaltung als private und/oder betriebliche Altersvorsorge (bAV) möglich
- regelmäßige Einzahlung durch Arbeitgeber/Arbeitnehmer auf ein Vorsorgekonto
- sichere Anlage der Gelder i. R. d. §§ 80 SGB IV unter Ausschöpfung der für Zeitwertkonten entwickelten Möglichkeiten
- Einzahlungen und Vorsorgekonto steuerfrei, Rentenzahlungen nachgelagert besteuert
- Vererbbarkeit und Hinterbliebenenschutz
- Staatliche Förderung nach AltZertG und/oder steuerliche Förderung der bAV möglich
- organisatorische Trennung zwischen dem Bereich der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung und dem Bereich für kapitalgedeckte Altersvorsorge (AEUV-konform)

Vorteile

- selbstbestimmbare Entscheidung über den Altersrentenbeginn
- Erhöhung der Rentenzahlbeträge bei Erwerbsminderung und bei (vorgezogener) Altersrente
- zusätzliche Absicherung der Erwerbsminderung, geschlechtsneutral, ohne Risikoprüfung
- einfaches, transparentes Basismodell mit Bezug zum Leistungskatalog der gRV
- renditeträchtigere Kapitalanlage ohne Verzicht auf nominale Kapitalerhaltsgarantie dank fehlender Gewinnerzielungsabsicht und breiter Anlagestreuung
- greift aktuelle politische Diskussionen auf (Rente mit 67, flexible Übergänge, Erwerbsminderung, Altersarmut, weitere Verbreitung der kapitalgedeckten Altersvorsorge, Stärkung der ersten Säule)
- Konzept erfüllt die politischen Anforderungen an ein Basisprodukt der zusätzlichen AVOR
- Bündelung von privaten und betrieblichen Zusatzrentenansprüchen unter einem Dach möglich
- rechtliche Machbarkeit vom Wissenschaftlichen Dienst des Bundestags bestätigt

Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.)

Private Altersvorsorge – Was kommt nach Garantiezins und Riester-Rente?

Thesen zur aktuellen Entwicklung:
Das aktuelle Zinsumfeld bestraft Sparer und macht kapitalgedeckte Altersvorsorge außerordentlich schwierig.
Wir raten grundsätzlich von Versicherungslösungen für Sparvorgänge ab. Risikoabsicherung und Sparen gehören strikt getrennt. Je nach persönlicher Lebenssituation ist aber auch in Niedrigzisphasen Sparen grundsätzlich angezeigt.
Die Riester-Rente ist als Altersvorsorgeprodukt gescheitert. Die Gründe sind vielfältig. Überbordende Bürokratie, Intransparenz der Produkte und hohe Kosten haben verhindert, dass die Riester-Rente Vertrauen gewinnen konnte.
Die Versicherungsunternehmen haben keine tragfähigen Altersvorsorgelösungen entwickelt. Hohes Storno in den Produkten macht deutlich, dass in vielen Fällen keine nachfragegerechten Angebote unterbreitet werden konnten und/oder Fehlberatung erfolgte.
Der gesetzliche Zwang zur Bildung neuer Reserven (Zinszusatzreserven) bei Lebensversicherern offenbart grundlegende Kalkulationsfehler der Versicherungswirtschaft. Die Folge sind geringe Überschüsse. Kunden können sich daher nicht auf ihre Lebensversicherungs- und Rentenversicherungsverträge verlassen.
Die „neuartigen Tarife" der Versicherer einigt die hohe Intransparenz und eine Schlechterstellung der Kunden im Vergleich zu den „klassischen" Produkten. Oft gepaart mit irreführender Werbung verstecken sich hinter diesen „neuartigen" Angeboten oft nur schwache Abwandlungen herkömmlicher Angebote.
Angesichts der desolaten Angebote der Versicherer ist die Politik gefordert nach neuen Lösungen zu suchen. Die Diskussionen um das „Vorsorgekonto", „Deutschlandrente" und „kollektivem Sparen" zeigen, dass die Zeit reif ist für neue Ideen.
Wir befürworten die Idee in einem neuen kapitalgedeckten System auch Invaliditätsschutz und die gesetzliche Rente einzubinden. Das „Vorsorgekonto" – ein auf unserer Wissenschaftstagung diskutierter Entwurf – ist ein vielversprechender Ansatz, den wir gerne unterstützend begleiten.

D 1.3: Übersicht über zulässige / unzulässige Entgelte / Vorfälligkeitsentschädigung

Markus Feck (RA, VZ NRW)

Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur (Un)zulässigkeit von Bankentgelten in Verbraucherverträgen hat im Laufe der Zeit zu einer Bildung von Fallgruppen geführt, die bei der Beurteilung von Entgeltklauseln dienlich sind.

Der Bundesgerichtshof hält u.a. Entgelte für unzulässig, wenn die entfaltete Tätigkeit der Bank oder Sparkasse keine Sonderleistung für den Kunden darstellt oder das Institut in der Erfüllung eigener gesetzlicher Pflichten handelt.

Anhand des Beispiels des Bearbeitungsentgeltes werden diese Fallgruppen erläutert, aber auch die Frage der Verjährung von Erstattungsansprüchen zu Unrecht gezahlter Entgelte nicht ausgespart. Zudem werden die Auswirkungen der Rechtsprechung zu Verbraucherverträgen auf unternehmerische Verträge in den Blick genommen. Auch angesprochen wird die Anwendbarkeit der Rechtsprechung zu Bankentgelten auf die Entgelte der Bausparkassen und anderer Finanzdienstleister.

Den Abschluss bilden Ausführungen zu der Vorfälligkeitsentschädigung, die auch nach Umsetzung der Wohnimmobiliarkreditrichtlinie in deutsches Recht verlangt werden darf. Neben den neuen gesetzlichen Regelungen werden auch die Urteile des Bundesgerichtshofes vom 19.01.2016 behandelt.

Nicht angesprochen werden die Entwicklungen beim Widerruf von Immobiliardarlehensverträgen.

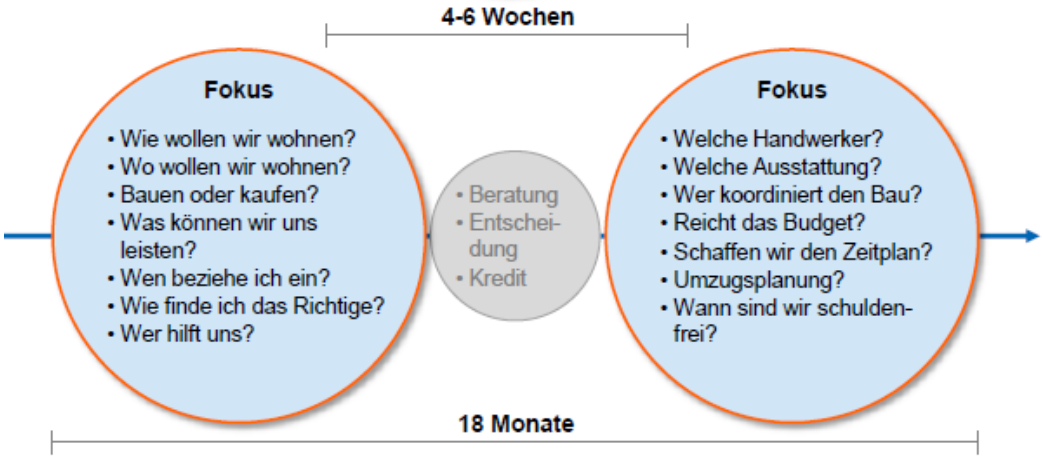
D 2.1: Ermittlung des fairen Immobilienpreises mit Hilfe von Big Data - Chancen und Grenzen

In Zeiten steigender Immobilienpreise stellt sich für Bauherren wie für Kreditinstitute regelmäßig die Frage, was der fundamentale Preis einer Immobilie ist. Dank der großen Immobilienportale und auch der digitalen Erfassbarkeit Verwertbarkeit der Eigenschaften der Umgebung einer Immobilie wie Einkaufsmöglichkeiten, lauten Hauptstraßen und Bildungseinrichtungen sind die Faktoren für Preise leicht verfügbar. Sind Immobilienmärkte dadurch wirklich besser kalkulierbar, welche Chancen und Risiken ergeben sich?

Dr. Reiner Brüggestrat (Hamburger Volksbank)

Ganzheitliche Beratung mit Kundenperspektive im Fokus

Rund 115.000 Kunden vertrauen der Beratungskompetenz der Hamburger Volksbank – Tendenz steigend. Unser VR-FinanzPlan ist maßgebend für unsere ganzheitliche und vor allem nachhaltig kundenorientierte Beratung.
Kundenperspektive



In seiner Gesamtheit greift unser Beratungsprozess bereits dort, wo Zahlen oft noch nebensächlich erscheinen. Wir finden passende Lösungen auf individuelle Fragen, je nach Lebenssituation. Das verdanken wir unserer Philosophie: „Man kennt sich."

Konsequent faire Kundenorientierung definiert durch ganzheitliche Beratungsprozesse

VR-FinanzPlan

nachvollziehbar nachhaltige Beratung in unterschiedlichen Lebensphasen

Transparenz

wertorientierte Betrachtungsweise auf allen Ebenen

„Man kennt sich."

bedarfs- und kundengerechte Lösungen.

Das Immobiliengeschäft ist Vertrauenssache – Baufinanzierung bei der Hamburger Volksbank:

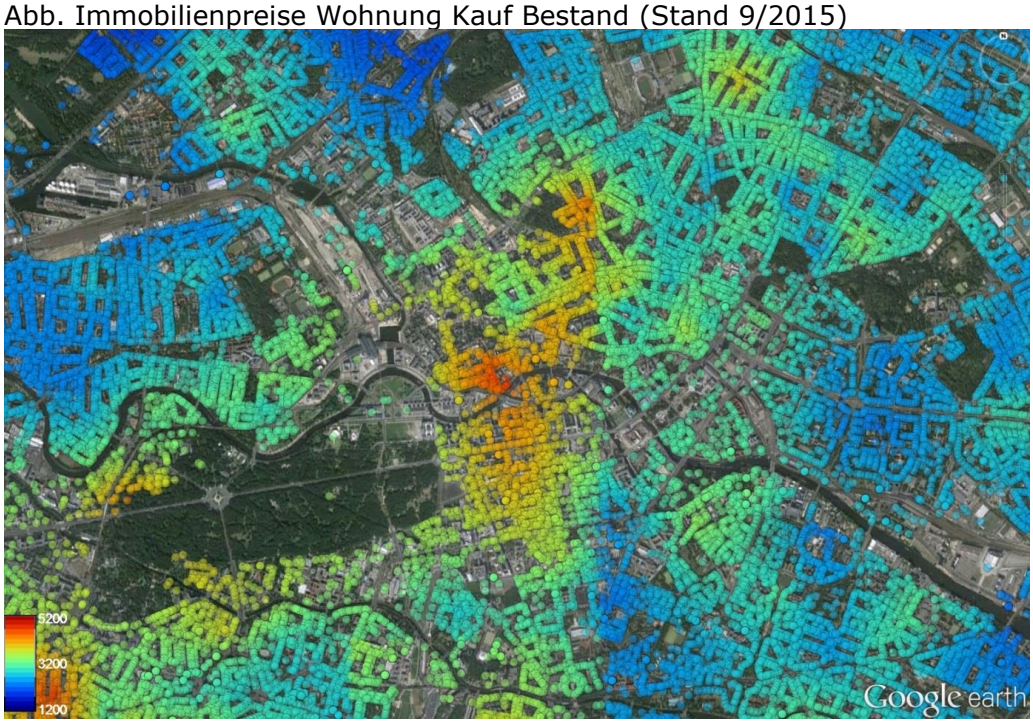
Qualität in der Beratung - das beste Finanzierungsangebot zeichnet sich nicht allein durch den günstigsten Zinssatz aus.
Kenntnis der Region - unsere Baufinanzierungs-Berater verstehen sich als regionale Spezialisten mit exzellenter technischer Unterstützung und kennen sich so sehr gut vor Ort aus.
Kompetenz zugunsten des Kunden - ein guter Baufinanzierungsspezialist kennt sich mit Fördermöglichkeiten wie z. B. über die KFW Förderbank aus.
Der Preis einer Immobilie ist nur ein Indikator für den Wert der Immobilie.

Jan Hebecker (Immobilienscout24)

Immobilienmarktdaten liegen mittlerweile in großem Umfang vor. In der Zukunft werden diese Daten genutzt, um aus Big-Data-Anwendungen mit Hilfe von Data-Analysten Smart-Data-Analysen zu entwickeln. Das führt zu einer wachsenden Transparenz auf dem Immobilienmarkt, die einen veränderten Blick auf das Marktgeschehen zulässt und den Markt in unterschiedlicher Weise verändern wird.

Schon heute können wir mit Hilfe von Rechenmodellen Immobilienmärkte viel granularer betrachten als das noch vor wenigen Jahren möglich war. Die Steigerung der Rechenkapazität hat dazu geführt, dass auch adressgenaue Betrachtungen des Immobilienmarktes möglich sind.

Abb. Immobilienpreise Wohnung Kauf Bestand (Stand 9/2015)



Quelle: ImmobilienScout24
Durch die granulare Marktbeobachtung lassen sich zum Beispiel Kreditrisiken viel besser einschätzen. Weitere Anwendungsfelder sind Wohnungsmarktprognosen oder die Steuerung von Investitionen in den Immobilienmarkt.

Wir befinden uns erst am Anfang einer Entwicklung, durch die in den kommenden Jahren Angebot und Nachfrage noch viel direkter zusammengeführt werden. Allerdings könnte ein viel größerer Nutzen aus den Daten gezogen werden, wenn unterschiedliche Datenquellen besser miteinander verknüpft werden würden.

D 2.2: Mikrokollektive in der Berufsunfähigkeitsversicherung!

Jeder Fünfte wird berufsunfähig. Daher sind private Berufsunfähigkeitsversicherungen dringend notwendig. Gerade die, die sie am dringendsten brauchen, bekommen sie aber nicht oder nur gegen „unbezahlbare" Prämie. Verschlechtert Big Data die Situation, brauchen wir neue Regeln?

Lars Gatschke (vzbv)

Für bestimmte Risiken kann ein Liquiditätsausgleich mit eigenem Einkommen weder in Form von Krediten noch in Form von Sparen erfolgen, weil die nach Eintritt des Risikos auftretenden Liquiditätslücken im Hinblick auf die Dauer und die Volumina zu hoch sind, um von einer einzelnen Person getragen werden zu können.

1. Solche Risiken werden im Bereich der Finanzdienstleistungen über Versicherungen abgedeckt. Dabei stellt das Versichertenkollektiv über die Versicherungsprämien solchen Personen Liquidität zur Verfügung, bei denen sich das Versicherungsrisiko realisiert hat.

2. Für die Fragmentierung der Kollektive gibt es externe und interne Faktoren. Als Wendepunkt muss die Deregulierung im Jahre 1994 angesehen werden. Gab es bis zu diesem Zeitpunkt aufgrund der genehmigten Versicherungstarife eine weitgehend homogene Produktlandschaft, wurde durch den Wegfall der Regulierung die Büchse der Pandora geöffnet.

3. Über 20 Jahre nach der Deregulierung muss man sich fragen, ob nicht mit dem freien Wettbewerb auch gleich die versicherungstechnische Prämiengerechtigkeit über Bord geworfen wurde. Fest steht, dass der damalige Gesetzgeber die Kreativität der Branche hinsichtlich der Tarifkalkulation unterschätzt hat.

4. Die Absicherung des Invaliditätsrisikos ist von essenzieller Bedeutung. Setzt man das mittlere Vermögen der Bundesbürger und den durchschnittlichen Brutto-Jahresarbeitslohn in ein Verhältnis, liegen bei einem heute 35-Jährigen bis zum Renteneintritt gut 90 Prozent seines Vermögens im Humankapital.

5. Doch die Lücke zwischen der unzureichend Erwerbsminderungsrente des Staates und dem notwendigen Lebensbedarf lässt sich in vielen Fällen nicht durch eine zusätzliche private Absicherung schließen. Zunehmend stehen vorsorgewillige Verbraucher vor dem Problem, dass sie aufgrund ihres ausgeübten Berufs, des Alters oder wegen bestehender Vorerkrankungen überhaupt oder zumindest keinen angemessenen Versicherungsschutz mehr erhalten.

6. Ein Grund dafür ist die zunehmende - bisweilen exzessive - Ausdifferenzierung in den Tarifen der Berufsunfähigkeitsversicherung. Durch die Fragmentierung der Versicherungskollektive kommt es zu einer Entsolidarisierung, die sich an einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Prämienkalkulation und an verschärften Zugangshürden für die Absicherung von Risiken festmacht.

7. Erkennt man die Absicherung der Arbeitskraft als Basisbedarf an und muss man eine unzureichende Bedarfsbefriedigung durch die bestehenden Marktangebote

feststellen, ist ein regulatorischer Eingriff erforderlich. Dabei geht es um eine angemessene Absicherungsmöglichkeit des Invaliditätsrisikos mit einem bezahlbaren Versicherungsschutz für Jedermann.

8. Dies ist nur erreichbar, wenn die Versicherungskollektive eine Größe erreichen, die die notwendigen finanziellen Ressourcen bereitstellen können, um auch eine Versicherbarkeit schlechte Risiken zu ermöglichen.

Manfred Bauer (MLP)

In der jüngeren Entwicklung der Berufsunfähigkeitsversicherung zeigt sich eine immer größere Risikodifferenzierung verschiedener Berufsfelder, einhergehend mit einem Preiswettbewerb durch Berufsgruppenspreizung. Gerade die exakte Ausgestaltung der konkreten beruflichen Tätigkeit sowie Faktoren im privaten Lebensumfeld spielen bei der Preisfindung in der Berufsunfähigkeitsversicherung eine wichtige Rolle. Diesbezüglich sehen wir aktuell vor allem folgende Herausforderungen:

- Der Beratungsprozess wird durch das detaillierte Abfragen des Antragstellers erheblich erschwert. Das Risiko einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht kann damit steigen, was letztendlich eine Gefährdung des Versicherungsschutzes zur Folge haben könnte.
- Auch auf Seiten der Versicherer können dadurch Herausforderungen entstehen, die nachgelagert auch die Versicherten betreffen: Durch die fortschreitende Berufsgruppenspreizung entstehen Mikrokollektive. Dadurch erhöht sich die Gefahr, dass durch zu kleine Berufsgruppen der Risikoausgleich nicht mehr richtig funktioniert. Langfristig können sinkende Überschüsse und damit steigende Prämien die Folge sein.

Eine am Risiko des Versicherten orientierte Kalkulation in der Berufsunfähigkeitsabsicherung ist weiterhin richtig – problematisch sind hingegen die genannten Übertreibungen in Richtung Mikrokollektive. MLP begrüßt ausdrücklich eine grundsätzliche Vereinfachung der Komplexität, jedoch lehnen wir die jüngsten Forderungen nach einer „Unijob-Kalkulation" ab. Ein solcher Eingriff des Gesetzgebers in die Produktkalkulation stellt nicht nur die Vertragsfreiheit infrage. Er dürfte auch allenfalls für kurze Zeit Wirkung entfalten: Zwar könnten die Beiträge für Berufe mit einem höheren Risiko zunächst günstiger werden, allerdings müssten dann Berufe mit einem bisher niedrigeren Risiko mit deutlich höheren Prämien rechnen. Es besteht die Gefahr, dass diese Kunden dann auf "Premium-BU"-Pakete mit verbesserten Leistungen ausweichen. Für die Verbliebenen mit höheren Risiken müssten die Beiträge in der „Standard-BU" dann ggf. angepasst werden.
Bevor also der Gesetzgeber meint, aktiv werden zu müssen – mitunter in die falsche Richtung, sollte zunächst die Branche eigene Anstrengungen zeigen, die Berufsgruppenspreizung eigenständig zu begrenzen.

Rita Reichard (VZ NRW)

„Aus 4 mach 7" lautete vor Jahren der Werbeslogan eines Versicherers. Von einer Erweiterung der Risikogruppen profitiere eine Vielzahl der Kunden in Form eines verbesserten Preis-/Leistungsverhältnisses – so die Begründung.

Im Jahr 2016 könnte der gleiche Slogan lauten „Aus 4 mach 30". Auch von dieser Erweiterung der Risikogruppen profitiert eine gewisse Anzahl an Kunden. Freilich dürfte der Anteil an Versicherten nunmehr in der besten Risikogruppe noch privilegierter sein als er es noch in „aus 4 mach 7"-Zeiten war.

Der durchschnittliche Zahlbeitrag hat sich innerhalb eines Jahrzehnts trotz stark verbesserter Versicherungsbedingungen für die guten Risiken enorm verringert. Für Risikoberufe dagegen ist der Schutz mittlerweile unbezahlbar geworden. So betrug der durchschnittliche Zahlbeitrag etwa für den Straßenbauer im Jahr 2004 verglichen mit einem kaufmännischen Angestellten das Zweieinhalbfache. Bereits 10 Jahre später lag der durchschnittliche Zahlbeitrag für den Straßenbauer im Vergleich zum kaufmännischen Angestellten beim Vierfachen.

Diese Entwicklung schließt zwangsläufig einen immer größer werdenden Teil der Bevölkerung von der Möglichkeit aus, die Gefahr des Verlustes der Arbeitskraft abzusichern. Als finanzieller „Rettungsanker" bleibt damit immer mehr Menschen nur die Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit. Doch schon die Durchsetzung der Erwerbsminderungsrente ist in der Praxis vielfach schwierig und langwierig. Zudem kann der durchschnittliche Zahlbetrag in Höhe von 735 Euro bei voller Erwerbsminderung keinesfalls den finanziellen Ausfall decken.

Zu der weiterhin zunehmenden Berufsgruppendifferenzierung gesellt sich eine neue Entwicklung in Form von Gesundheitsrabatten für Versicherte, die gesunde Lebensmittel einkaufen und sich sportlich betätigen. Derartige Tarife werden zukünftig nach und nach Eingang auch in Berufsunfähigkeitsversicherungen finden. Die Digitalisierung und damit verbunden die enorme Datensammlung mit weiteren Differenzierungsmöglichkeiten wird voraussichtlich zur Folge haben, dass sich die heutigen Mikrokollektive hin zu Nanokollektiven entwickeln.

Konstitutives Merkmal der Versicherung ist der kollektive und zeitliche Risikoausgleich. Dieses Wesensmerkmal wird vor dem Hintergrund der zu beobachtenden Tarifentwicklung mehr und mehr ad absurdum geführt.

Eine Umkehr wieder hin zu größeren Kollektiven ist jedoch ohne staatlichen Eingriff nicht möglich. Derzeit werden Diejenigen, die eine Absicherung am dringendsten nötig hätten, von der Teilhabe systematisch und immer effektiver ausgeschlossen.

Jens Trittmacher (BdV)

Bis 2000 waren die Prämien bei allen Berufsgruppen einheitlich. Die Prämien für Versicherte aus Berufsgruppen mit starker handwerklicher oder körperlicher Prägung waren dadurch bezahlbar (laut Jürgen Hansemann, Vorstand der Nürnberger Versicherung in Finanznachrichten auf Cash Online am 26.05.2014). Im Zuge des Wettbewerbs um Marktanteile bei risikoarmen Berufsgruppen (z. B. Akademiker) hat die Berufsgruppendifferenzierung in den letzten Jahren immer weiter zugenommen.

Diese Entwicklung hat für viele Verbraucher schwerwiegende Auswirkungen, da diese steigende Differenzierung in den Berufsgruppen dazu führt, dass insbesondere diejenigen Berufe mit den höchsten Absicherungsbedarfen aufgrund des hohen Prämienniveaus faktisch nicht mehr versicherbar sind.

Begleitend dazu sehen wir jetzt, wie in mehreren Bereichen erste konkrete Big-Data-Anwendungen zur Tarifierung subjektiver (verhaltensbasierter) Messgrößen erprobt werden, so z. B. Gesundheits-Tracker in der Krankenversicherung oder Telematik-Tarife in der Kfz-Versicherung. Aus Verbraucherschutz-Sicht ist hier das Risiko zu sehen, dass durch Big-Data-Anwendungen der Ausschluss „schlechter" Risiken tendenziell noch weiter zunehmen wird. Diese dadurch verfestigte Asymmetrie von Informationen zwischen Versicherung und Kunden führt in letzter Konsequenz zu einem Marktversagen, was zu einer Aufhebung des Versicherungsprinzips führen würde.

Hier ist also dringend Handlungsbedarf geboten.

Berufsgruppen fallen derzeit nicht unter den Anwendungsbereich des AGG (nur Benachteiligungen aus Gründen der Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität). Demgemäß muss bei Berufsgruppen nicht anhand anerkannter Prinzipien risikoadäquater Kalkulation differenziert werden, also auf einer versicherungsmathematisch ermittelten Risikobewertung unter Heranziehung statistischer Erhebungen.

Ausreichend für eine aufsichtsrechtlich zulässige Differenzierung von Berufsgruppen sind vielmehr versicherungsmathematische Hypothesen, die nicht völlig willkürlich sind (§ 138 VAG) – Bsp.: ein Weinhändler im Einzelhandel zahlt eine um 20 Prozent höhere Prämie als ein Spielwarenhändler. Liegt dem tatsächlich valides statistisches Datenmaterial zu Grunde?

Durch die Erweiterung des Anwendungsbereichs des AGG auf Berufsgruppen wäre aber eine unterschiedliche Tarifierung nur möglich, wenn es hierfür eine statistisch belegte Rechtfertigung gibt.

Alternativ wäre auch ein gesetzliches Verbot denkbar, Versicherungsprämien anhand der Berufsgruppen zu kalkulieren, sofern sich die Branche nicht auf eine freiwillige Selbstverpflichtung verständigen kann. Um Umgehungstatbestände zu verhindern, muss die Pflicht zur „Einheitsprämie" einhergehen mit der Verpflichtung, sämtliche Berufe zu versichern. Anderenfalls wandern die „guten" Risiken zu den Versicherern ab, die weiterhin eine Differenzierung vornehmen. Das Konzept der „Einheitsprämie" würde hierdurch unterwandert und mittelfristig scheitern.

Beispiele bei den betrieblichen Gruppenversicherungen großer Betriebe zeigen, dass eine auskömmliche Prämienkalkulation zu bezahlbaren Prämien möglich ist, wenn eine Differenzierung nach Berufsgruppen unterbleibt. Dies gilt jedenfalls dann, wenn ein nicht unerheblicher Teil der Belegschaft der Gruppenversicherung beitritt. Dieser Weg erscheint daher auch für das normale Privatgeschäft gangbar.

Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.)

Erfassung von Gesundheitsdaten – wohin geht die Reise in der Versicherung?

Thesen zur aktuellen Entwicklung:

- Wir befürchten, dass im Bereich der privaten Gesundheitsabsicherung zunehmend individualisierte Daten von den Versicherungsunternehmen digital erfasst und ausgewertet werden.
- Wir sehen die Gefahr, dass dadurch zunehmend die Einzelrisiken detailgetreu in die Tarifierung eingehen und damit analog zur Entwicklung in der KfZ-Versicherung eine Fragmentierung der Kollektive erfolgt. Anders als im KfZ-Bereich, in dem der Versicherte den Vertrag kurzfristig ändern und den Anbieter wechseln kann, ist dies im Gesundheitsbereich nur erschwert möglich.
- Wir befürchten eine Diskriminierung derjenigen, die auf das Recht auf informationelle Selbstbestimmung setzen und dem Versicherer keine Daten geben wollen. Diese Kunden würden zukünftig für dieses Verhalten durch höhere Prämien bestraft.
- Wir befürchten eine Entsolidarisierung innerhalb des Versichertenkollektivs in dem die Gesunden zunehmend bevorzugt werden und die Kranken zusätzlich zur Kasse gebeten werden.
- Wir sehen unzureichende Evidenz um aus derart erhobenen individualisierten Daten tatsächlich Rückschlüsse auf eine passgenauere Kalkulation der Absicherung ableiten zu können. Alleine das Wissen um vermeintliche statistische Auffälligkeiten erlaubt noch keine Deutung in Hinblick auf eine etwaige Risikoexponierung.
- Wir sehen Probleme im Datenschutz. Dies betrifft besonders solche Kunden, deren Verträge im Rahmen von M&A oder Bestandsübertragungen in die Datensphäre anderer Versicherer gelangen.

D 2.3: Möglichkeiten der Informationsgewinnung für die Durchsetzung von Anlegeransprüchen

Klaus Rotter (RA, München)

Die Beweislastverteilung in Prozessen für Kapitalanleger ist zu Ungunsten von Anlegern ausgestaltet. So hat etwa bei der Beratungshaftung der Anleger die Pflichtverletzung und bei der Prospekt-haftung den Prospektfehler zu beweisen. Dies bedeutet, der Anleger hat grundsätzlich alle Tatsachen, die seine Anspruchsvoraussetzung erfordern, zu ermitteln, darzulegen (Darlegungslast) und zu beweisen (Beweislast).

Diese Hürden der Darlegungs- und Beweislast sind hoch. Der Darlegungs- und Beweislast genügt ein Anleger nur, wenn er die anspruchsbegründenden Voraussetzungen zur vollen Überzeugung des Gerichts beweist. Es reicht insoweit nicht aus, dass ein Gericht einen Sachvortrag als wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich erachtet, es muss vielmehr von der Wahrheit des vorgetragenen Sach-verhaltes überzeugt sein.

Deshalb werden Anlegerprozesse faktisch bereits im Vorfeld zu Lasten der Anleger

verloren, wenn es dem Rechtsanwalt nicht gelingt, dem Gericht überzeugende Informationen zu präsentieren. Da-her sollte ein Rechtsanwalt mit dem Instrumentarium der Informationsgewinnung bestens vertraut sein.

Als effektive Quellen zur Informationsgewinnung haben sich insbesondere erwiesen:

- Herausgabe der gespeicherten Daten nach § 34 BDSG
- Anspruch auf Herausgabe des Beratungsprotokolls nach §34 Abs. 2b WpHG
- Auskunftspflicht des Beauftragten, § 675 Abs. 1 BGB iVm. § 666 BGB
- Präperatorischer Auskunftsanspruch nach § 242 BGB
- Akteneinsicht in Ermittlungsakten der Staatsanwaltschaft, § 406e StPO
- § 1782 (a) US-Civil-Code
- Informationsfreiheitsgesetz (IFG)
- Ermittlungsakten der BaFin
- Gesellschafterversammlungen
- Handelsregister
- Bundesanzeiger
- Vorgängerfonds

D 3.1: Eltern, Lehrer, Apps, Berater – (Wie) wirkt finanzielle Allgemeinbildung?

Die finanzielle Allgemeinbildung von Verbrauchern wird sowohl von Politikern, Wissenschaftlern, Schuldnerberatern und Verbraucherschützern als auch von der Wirtschaft für notwendig erachtet. Der Begriff „Finanzielle Allgemeinbildung" wird dabei jedoch sehr unterschiedlich verwendet. Auch darüber welche Kompetenzen und welches Wissen im Bereich Finanzen und Finanzdienstleistungen notwendig sind, besteht kein Konsens. Forschungen zeigen, dass finanzielle Allgemeinbildung Einstellungen und Verhalten verändern kann, aber auch andere Faktoren einen wesentlichen Einfluss auf den Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen haben.

In dem Workshop sollen folgende Fragen diskutiert werden:

- Was soll finanzielle Allgemeinbildung vermitteln? Geht es darum bestimmte Begrifflichkeiten zu verstehen, Zinsrechnung zu beherrschen, ökonomische Kausalzusammenhänge und Kreisläufe zu verstehen, Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen und analysieren zu können, Finanzdienstleistungsprodukte „bedienen" zu können oder die richtigen Fragen stellen zu können?
- Inwiefern verändert finanzielle Allgemeinbildung Einstellungen und Verhalten? Und welche Verhaltensänderung ist erstrebenswert?
- Welche Art der finanziellen Allgemeinbildung trägt zur Prävention von Überschuldung und Altersarmut, zur Verbesserung von „financial well-being"/„financial health" bei und wo sollte sie stattfinden? Welche Rolle spielen spezielle Trainings zur finanziellen Bildung, Schule, Eltern/Erziehung, Freunde und Berater? Können Finanzdienstleister sinnvoll zur finanziellen Bildung beitragen, oder ist ihr Beitrag gefährlich? Wie können spezielle Software und Apps zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung beitragen?

- Wo liegen die Grenzen finanzieller Bildung? Was bringt diese Bildung denjenigen, die keine Handlungsspielräume haben? Welchen Einfluss haben Emotionen und intuitives Handeln?

Marius Stark (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V.)

Leitfragen:

1. Was ist Finanzkompetenz?
2. Was soll finanzielle Allgemeinbildung vermitteln?
3. Inwiefern verändert finanzielle Allgemeinbildung Einstellungen und Verhalten? Und welche Verhaltensänderung ist erstrebenswert?
4. Welche Art der finanziellen Allgemeinbildung trägt zur Prävention von Überschuldung und Altersarmut, zur Verbesserung von „financial well-being"/„financial health" bei und wo sollte sie stattfinden? Welche Rolle spielen spezielle Trainings zur finanziellen Bildung, Schule, Eltern/Erziehung, Freunde und Berater?

5. Wo liegen die Grenzen finanzieller Bildung? Was bringt diese Bildung denjenigen, die keine Handlungsspielräume haben? Welchen Einfluss haben Emotionen und intuitives Handeln?

zu 1.
Die vom Präventionsnetzwerk *Finanzkompetenz e.V.* beschlossene Präambel beinhaltet eine ‚Definition', die hier umfassend verstanden werden kann. Demnach ist Finanzkompetenz
„... die Kompetenz zur Gewinnung und nachhaltigen Nutzung finanzieller Mittel und Finanzdienstleistungen. Dies schließt die Abwägung von Bedürfnissen und Alternativen der Bedürfnisbefriedigung ein und hat stets auch die langfristige Vermögenssicherung im Blick." (http://www.praeventionsnetzwerk-finanzkompetenz.de)

zu 2.
Ich halte die Bestimmung der Zielgruppe für wesentlich, bevor über Inhalte gesprochen wird. Ausgangspunkt für meine Gedanken ist die Zielgruppe bei den Menschen, die mit wenig Geld auskommen müssen. Der Bedarf wird vor allem bei solchen Menschen gesehen, die eher geringe Grundbildungskenntnisse haben. Dies war auch Grundlage für die Entwicklung eines Grundbildungsmodells. Siehe: http://www.die-bonn.de/doks/2015-oekonomische-grundbildung-01.pdf
Gemäß diesem Modell unterstützen ökonomische Überlegungen die Jugendlichen nur bedingt, sinnvoll mit ihrem Geld zu haushalten. Wissen über Geld und Budgetplanung sind zwar ein Teil der Schuldenprävention, aber sie genügen nicht. Genauso wichtig – oder wichtiger – sind persönliche und soziale Kompetenzen.

zu 3.
Finanzielle Grundbildung verändert nicht per se Einstellung und Verhalten. Vielmehr ermöglicht Bildung grundsätzlich einen kompetenten Umgang. Bildung verhindert das Gefühl des Ausgeliefert seins. Bildung kann ermöglichen Verantwortlichkeiten und Zusammenhänge zu erkennen

zu 4.
Finanzielle Bildung im Rahmen der persönlichen Beratung halte ich für effektiv. Finanzielle Bildung die im Rahmen von Familie vermittelt wird, trägt wesentlich zu einem kompetenten Umgang mit Geld bei. Alle anderen Präventionsangebote werden nur sehr

begrenzten Einfluss haben. Bei Haushalten mit wenig Geld spielen strukturelle Gegebenheiten eine wesentlich größere Rolle für das 'financial well-being': Welche Möglichkeiten bietet der Arbeitsmarkt, sind die Finanzprodukte verständlich und einfach zu nutzen. Wie Fehlertolerant ist das Umfeld (siehe GEZ, mit so gut wie keiner Fehlertoleranz)?
Die Bedeutung des sozialen Netzwerkes (bzw. des Fehlens eines sozialen Netzwerkes) muss beachtet werden. Was können Finanzdienstleister tun? – sie können auf Kreditwerbung grundsätzlich verzichten. Sie können ihre Produkte einfach, transparent und risikoarm gestalten. Das wäre wesentlich effektiver als präventive Angebote für etwas zu machen, was sie selbst verbockt haben.

Spezielle Software halte ich für wesentlich, vor allem die Möglichkeit, das Budget grafisch darzustellen, halte ich für eine grundsätzlich auszubauende Chance, als Beispiel siehe hier: https://www.beratungsdienst-guh.de/referenzbudgets/tour.html
Hier gibt noch viel Entwicklungspotential, wenn wir zum Beispiel schon am Geldautomat grafisch erkennen könnten, wie viel Geld noch da ist.

zu 5.
Finanzielle Bildung, die an konkreten Bedarfen ansetzt, wird sehr effektiv sein. Finanzielle Bildung, die breit gestreut, z.B. in der Schule stattfindet, wird vielfach verpuffen.
Ich kenne keinen Haushalt ohne Handlungsspielräume, zumindest über einen längeren Zeitraum hinweg.
Finanzielle Bildung setzt immer an der rationalen Entscheidungsfindung an. Es ist allgemein bekannt, dass unser Handeln von Emotionen geleitet wird.

Tim Kaiser (DIW Berlin)

Internationale Untersuchungen zeigen, dass finanzielle Kompetenzen (und finanzielles Verhalten) vor allem durch die finanzielle Sozialisation im Elternhaus determiniert sind (vgl. Grohmann et al. 2015a,b; Webley2006,2013). Konkret äußert sich dieses z.B. in unterschiedlichen Ritualen zum Taschengeld oder der Anleitung zum Sparen und Budgetieren durch die Eltern. Dieser Umstand ist offensichtlich nur schwierig von der Politik zu adressieren. Realistische Politikmaßnahmen betreffen daher vor allem die Förderung von finanzieller Bildung im Rahmen von Schule oder am Arbeitsplatz (außerschulische Lernorte). Die Wirksamkeit dieser Interventionen ist jedoch umstritten (vgl. Fernandes et al. 2014, Miller et al. 2015).

In einer aktuellen Meta-Analyse betrachten wir daher die Evidenz aus 115 Wirkungsevaluationen im Bereich der finanziellen Bildung und kommen zu folgenden Ergebnissen bzgl. der Wirksamkeit verschiedener Formate finanzieller Bildung (vgl. Kaiser/Menkhoff 2016):

- Finanzielle Bildung hat signifikant positive (wenn auch sehr kleine) Effekte auf finanzielles Verhalten (Sparen, Altersvorsorge, Umgang mit Krediten, Budgetieren)
    - Effekte im Bereich Sparen und Altersvorsorge sind am größten
    - Beeinflussung des Verhaltens im Umgang mit Krediten ist sehr schwierig (kleine Effekte)
- Finanzielle Bildung hat größere Effekte auf finanzielles Wissen / finanzielle Kompetenz
- Finanzielle Bildung hat bisher keinen signifikant positiven Effekt auf

Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit niedrigem Einkommen
- Verpflichtende finanzielle Bildung führt zu deutlich kleineren Effekten auf das finanzielle Verhalten, dies gilt auch für schulische finanzielle Bildung die zwar zu Wissenszuwächsen führt (junge Menschen lernen mehr), jedoch zu sehr moderaten Effekten auf finanzielles Verhalten
- höhere Effektstärken sind bei Freiwilligkeit der Teilnahme und situativer Relevanz zu beobachten („Teachable Moment", z.B. am Arbeitsplatz); dies gilt auch für Zielgruppen mit geringem Einkommen
- Umfangreichere Kurse (mehr Intensität) führen zu höheren Effektstärken
- Kurzfristige Effekte sind oft relativ groß, längerfristige Effekte sind deutlich kleiner
- Methodisch rigorose Evaluation ist wichtig, um die Effekte von Interventionen präzise messen zu können (RCTs, quasi-experimente)

Im Lichte dieser Evidenz ist es angebracht finanzielle Bildung als komplementären Baustein zu anderen Politikmaßnahmen zu betrachten: Diese umfassen je nach intendierter Wirkung z.B. Veränderung im Bereich der „choice architecture", monetäre Anreize, oder striktere Regulierung und Verbraucherschutz.

Literatur:

Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education and downstream financial behaviors. *Management Science*, 6, 1861–1883.
Grohmann, A., Menkhoff, L., et al. (2015). Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten. *DIW Wochenbericht, 82(28)*:655–661.
Grohmann, A., Kouwenberg, R., and Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51:114 – 133.
Kaiser, T., Menkhoff, L. (2016). Does financial education impact financial behavior, and if so, when? *DIW Discussion Paper No. 1562.*
Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., and Zia, B. (2015). Can you help someone become financially capable? A metaanalysis of the literature. *The World Bank Research Observer*, 30(2):220–246.
Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and savings. *Journal of Economic Psychology*, 27, 140–164.
Webley, P., & Nyhus, E. K. (2013). Economic socialization, saving and assets in European young adults. *Economics of Education Review*, 33, 19–30.

Grischa Schulz (Geldlehrer e.V.)

- 2010 Initiator, Gründer und Vorstand von Geldlehrer e. V.
- Geldlehrer e. V. ist ein gemeinnütziger Verein, der Schulen unterstützt Schülern Geldkompetenz zu vermitteln
- Der Unterricht findet begleitend über ein Schuljahr statt und istpraxis- und lebensnah.
- Werbefreiheit & Transparenz sind selbstverständlich

Wichtige Aussagen:

- Schulen brauchen qualifizierte Unterstützung von außen
- Gesellschaft muss zusammenrücken und Lösungen finden
- Wir, alle müssen wieder lernen die richtigen Fragen zu stellen:
- Cui bono? (Wem nutzt es?)
- Wie geht es noch besser?
- Wie sollten wir junge Menschen aufs Leben vorbereiten?
- Welchen Stellenwert hat Eigenverantwortung?
- Wo sind die Vorbilder?
- Banken, Versicherungen und alle damit zusammenhängenden Lobbygruppen

müssen umdenken und vor allem handeln! Damit das Geld wieder den Menschen dient und nicht umgekehrt!

D 3.2: Erfassung von Gesundheitsdaten - wohin geht die Reise in der Versicherung? (in Kooperation mit dem BdV)

Mehr und mehr Gesundheitsdaten werden durch neue Techniken gesammelt – zuweilen auch freiwillig etwa durch Fitness-Armbänder. Erste Begehrlichkeiten der Versicherer auf diese Daten sind zu beobachten. Geht es nur um eine genauere Kalkulation? Was heißt das für die Datensicherheit? Aber auch die Anbieter der Fitness-Apps könnten auf die Idee kommen, selber Versicherungen anzubieten. Womöglich ist dies der erste Schritt zur Google-Versicherung oder der I-Health-Insurance von Apple.

Folke Tedsen (HanseMerkur)

Seit über 30 Jahren beschäftige ich mich beruflich mit dem Gesundheitswesen in Deutschland und durfte dies aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Viele Jahre aus der Sicht der PKV, über Markt- und Gesetzesbeobachtungen und aus dem Aufgabengebiet des Leistungs- und Gesundheitsmanagements. Aber auch aus der Sicht eines Dienstleisters für Gesundheitsmanagement –Programme, für den ich leitend in der Start-Up-Phase Anfang dieses Jahrhunderts drei Jahre tätig war.

Die Welt ändert sich durch die Digitalisierung gravierend. Das Gesundheitswesen und deren Kostenträger sind von diesen Änderungen ebenso betroffen, wie alle anderen Wirtschaftsbereiche, vielleicht mit einem gewissen Zeitversatz umso heftiger. Bestimmte Aspekte bleiben gleichwohl erhalten, bei allen technischen Weiterentwicklungen, wenn man sich auf die Kernfunktionen besinnt:

Beispiel Musik: Menschen lieben Musik seit Ewigkeiten. Das ändert sich nicht. Was sich ändert, sind die musikalischen Geschmacksrichtungen und die Tonträger.

Beispiel Mobilität: Menschen wollen mobil sein. Auch das ändert sich nicht. Das Transportmittel, der Komfort und die Geschwindigkeiten ändern sich permanent.

Soll heißen: Anbieter von Dienstleistungen, also auch Private Krankenversicherungen, dürfen ihre Kernfunktion nicht aus den Augen verlieren. So wie der heutige Automobil-Produzent nicht nur Autos produzieren, sondern Mobilität organisieren und anbieten sollte, um morgen auch seine Daseinsberechtigung zu haben, sollte eine PKV ebenso ihre Kernfunktion nicht aus den Augen verlieren: die Kostenträgerschaft, die Risikotragung. Hier gilt es zu beachten, u.a.:

- was ist aus Serviceaspekten für ein modernes PKV Unternehmen State-of-Art?

- worin liegt ein Nutzen von modernen Applikationen für die versicherten Kunden?

- ist die Nachhaltigkeit gewährleistet?

Die HanseMerkur sieht sich als innovatives Versicherungsunternehmen und hat beispielsweise als erster Versicherer die Mutter-und-Kind-Leistung eingeführt. Als erstes Unternehmen die kompakte Zusatzversicherung eingeführt. Aktuell sind wir die ersten, die eine RechnungsApp eingeführt haben (2011) und wiederum das erste Unternehmen, welche die RechnungsApp mit der Fotofunktion fortentwickelt hat (2014).

Gesundheitsdaten sind der Rohstoff der digitalen Welt. Wie jeder Rohstoff, ist dieser sehr sorgsam zu verwenden. Die HanseMerkur ist aufgeschlossen, wird sich aber heute und in Zukunft sehr verantwortlich mit der Nutzung und Verwertung von Gesundheitsdaten auseinandersetzen, nicht zuletzt aus Datenschutzgesichtspunkten, und als Risikoträger die Nachhaltigkeit und den langfristigen Versichertennutzen im Auge behalten.

Vincenzo Reina (Generali Deutschland AG)

Versicherung neu denken

Unser gesamtes Leben ist digitaler geworden: Wenn wir wissen wollen, welche Bahn wir nehmen müssen, wann unser bestelltes Paket ankommt oder wo das beste Restaurant in der Nähe ist, greifen wir zu unserem Smartphone – und erhalten die Antworten meist mit nur wenigen Klicks. Digitale Anwendungen und Produkte werden immer beliebter, denn sie machen unser Leben leichter. Ein Komfort, an den wir uns schnell gewöhnen, der unser Nutzungsverhalten und unsere Erwartungen, die wir als Kunden an Unternehmen aller Branchen haben, grundlegend prägt.

Kunden wünschen sich smarte, einfache und flexible Lösungen – auch von ihrer Versicherung. Mit den Smart Insurance Lösungen, die die Generali in Deutschland auf den Markt bringt, wollen wir das Leben unserer Kunden vor allem mit Prävention und Vorsorge verbessern. Denn aus Sicht des Kunden ist es doch am besten, wenn ein Schaden erst gar nicht eintritt oder zumindest das Risiko geringer ausfällt. Deshalb beraten wir unsere Kunden, wie sie besser fahren, gesünder leben oder ihr Heim sicherer machen können – und setzen dabei auf moderne Technologien.

So auch bei Generali Vitality. Über ein attraktives Partnernetzwerk geben wir unseren Kunden Anreize, gesundheitsbewusster zu leben. Innerhalb des Programms gibt es verschiedene Möglichkeiten, etwas für die eigene Gesundheit zu tun, z.B. Fitness und Bewegung, Verzicht auf das Rauchen sowie über den Einkauf gesunder Lebensmittel. Und immer entscheidet der Kunde – welche der angebotenen Aktivitäten er machen und welche Daten er uns übermitteln möchte. Es ist ein Mythos, dass Daten beispielsweise über Fitnesstracker automatisiert erhoben werden.

Die Daten, die der Kunde im Rahmen des Generali Vitality Programms freiwillig übermittelt, werden in der eigenständigen Generali Vitality GmbH gespeichert und verarbeitet. Das Versicherungsunternehmen erhält lediglich eine Information über das daraus ermittelte Statuslevel. Die Kunden können dabei auf unsere Erfahrung vertrauen: Seit 1831 ist der sensible Umgang mit persönlichen Daten, zu denen auch Gesundheitsdaten gehören, für die Generali Gruppe oberste Verpflichtung.

Egal, ob alt oder jung, gesund oder krank – der Zugang zu Vitality und zu anderen Smart Insurance Lösungen steht jedem offen. Und damit auch die Möglichkeit von den Vorteilen zu profitieren. Wer das – aus welchen Gründen auch immer – nicht möchte, den zwingt auch niemand dazu. Kunden können sich weiterhin auch für „traditionelle" Produkte entscheiden und haben dabei keine Nachteile. Denn die Tarife werden nach wie vor risikogerecht kalkuliert.

Eine Versicherung lebt vom Kollektivgedanken, bei dem die Gemeinschaft aller Versicherten füreinander eintritt. Mit Smart Insurance Lösungen stärken wir die Solidarität in dieser Gemeinschaft, indem wir Fairness fördern: Wir setzen klare Anreize, sich risikobewusst zu verhalten und schränken beispielsweise Betrugsmöglichkeiten ein – zugunsten des Kollektivs.

Rainer Fürhaupter (DAV)

Erfassung von Gesundheitsdaten – wohin geht die Reise in der Versicherung?

Private Krankenversicherung in Deutschland steht für eine große Produktvielfalt bei gleichzeitig lebenslanger Garantie des Versicherungsschutzes in den nach Art der Lebensversicherung gestalteten Produkten. Preisanpassungen werden allein aufgrund Veränderungen äußerer Umstände durchgeführt, nicht aufgrund individueller Tatbestände. Die Bildung des Tarifkollektivs wird seit Jahrzehnten mit Hilfe umfangreicher Gesundheitsdaten – in der Regel Befunddaten im Rahmen der Gesundheitsprüfung - vorgenommen, wobei Tarifzuschläge aufgrund langer, stabiler Erfahrungen der Versicherer ausgesprochen werden. In neueren Ansätzen wird nun daran gedacht, neben Befunddaten auch „Verhaltensdaten" zu erfassen und sie zum Gegenstand von Preisdifferenzierungen zu machen. Dies folgt grundsätzlichen Ansätzen privater Versicherungen, Schadenverhütung und -minderung zu belohnen und damit ein attraktives Preis-/ Leistungsverhältnis zu erzielen. Bei lebenslangen Gesamtgesundheitskosten von ca. 400.000 € pro Person (zu Preisen von heute) ist eine Reduzierung von Kosten besonders lohnend.

Aus Sicht der DAV sollte bei der Konstruktion von Tarifen unter Einbeziehung von Verhaltensdaten immer klar sein, ob diese dann über ein ganzes Leben gesehen auch entsprechenden Befunddaten gegenüber stehen, also die Preisdifferenzierung sich wirklich als stabil erweist. Dies erfordert anspruchsvolle statistische Ansätze – insbesondere den Aufbau von Längsschnittstatistiken genügend großer Kollektive über viele Jahrzehnte. Der Aktuar braucht zwar detaillierte Daten pro Versicherten für seine Kalkulationen, diese aber nicht in einer auf den einzelnen Versicherten rückverfolgbaren Form sondern als statistischen Datensatz. Dies kann grundsätzlich im Rahmen bestehender Datenschutzrichtlinien gewährleistet werden.

Christian-Hendrik Noelle (GDV)

Um einen Blick in die Zukunft wagen zu können, müssen wir uns zunächst einmal unseres gegenwärtigen Standortes vergewissern: Die private Versicherungswirtschaft bietet ihren Kunden die Absicherung wichtiger Lebensrisiken. Deshalb gehören die Einschätzung und das Management von Risiken sowie die risikoadäquate Prämienkalkulation zur Kernkompetenz der Versicherer. Hierzu nutzt die Branche schon seit jeher Daten in großem Umfang und daran ändert sich natürlich auch in Zeiten der Digitalisierung nichts.

Das steigende Aufkommen digital verfügbarer Daten und deren Nutzung bietet für die Versicherungswirtschaft und ihre Kunden eine Vielzahl von Chancen für sinnvolle Erweiterungen des Produktangebots. Dies gilt grundsätzlich auch für Gesundheitsdaten. Bereits in der Vergangenheit haben mehr Daten zu besseren Bewertungsmöglichkeiten von Gesundheitsrisiken und damit regelmäßig zu einer Ausweitung der Versicherbarkeit geführt. Beispielsweise können dank medizinischer Erkenntnisse Träger des HI-Virus heute unter bestimmten Bedingungen eine Lebensversicherung abschließen, während sie vor nicht allzu langer Zeit nicht versicherbar waren.

Erweitertes Wissen über gesundheitliche Risiken schafft zudem neue Präventionsmöglichkeiten und erlaubt einen besseren Umgang mit Krankheiten. Mehr Daten und neue Techniken erlauben individuelle Unterstützungsangebote, die Menschen

den Umgang mit chronischen Krankheiten erleichtern oder eine schnellere Genesung oder gar Krankheitsvermeidung ermöglichen. Dies hat Vorteile für den einzelnen Kunden und die Versichertengemeinschaft ebenso wie für die Gesellschaft. So wird z. B. eine Steigerung der Lebensqualität und ein aktives Altern ermöglicht und zudem auch eine Entlastung der Sozialsysteme erreicht. Ein günstigerer Verlauf von Erkrankungen trägt zu einer besseren Gesundheit bei und bedeuten geringere Kosten, für die die Gesamtheit der Versicherungsnehmer mit ihren Prämien aufkommen muss.

Moderne Technologien ermöglichen grundsätzlich die Gewinnung und Bewertung zusätzlicher Informationen. Damit ergeben sich Chancen, aber auch neue Herausforderungen. Für die Versicherer bieten zunehmend auf die Bedürfnisse und Risikosituation des Einzelnen angepasste Produkte erweiterte Möglichkeiten, risiko- und bedarfsadäquaten Versicherungsschutz bereitzustellen und zugleich die informationelle Selbstbestimmung ihrer Kunden zu achten. Bisher gibt es keinerlei Anzeichen dafür, dass dadurch für bestimmte Versichertengruppen der Zugang zum Versicherungsschutz erschwert wird. Welche innovativen Versicherungslösungen sich am Markt etablieren, wird sich im Wettbewerb um die Kunden entscheiden.

Für die Versicherungswirtschaft sind Daten der Rohstoff für sorgfältig kalkulierten und wettbewerbsfähigen Versicherungsschutz und daher geht sie seit jeher verantwortungsvoll mit den ihr anvertrauten Daten um. Dabei setzt die Branche auf höchste Datensicherheitsstandards sowie einen anerkannten Code of Conduct im Datenschutz.

Wenn Versicherungsunternehmen durch die zunehmende Digitalisierung der Lebensbereiche ihrer Kunden neue Erkenntnisse gewinnen, sind sie auch in Zukunft in der Lage, bedarfsgerechte und risikoadäquate Angebote auf Basis eines hohen Datenschutz- und Datensicherheitsniveaus unterbreiten zu können.

D 3.3: Verjährung und Verjährungshemmung - Tendenzen der höchstrichterlichen Rechtsprechung

Richard Lindner (RA, BGH Karlsruhe)

1. Das Ende der Sonderverjährungen im Haftungsrecht für Kapitalanlagen
§ 37a WpHG a.F.: 3 Jahre ab Entstehung des Anspruchs 01.04.98 – 04.08.09
§ 46 BörsG a.F.: 1 Jahr ab Kenntnis; 3 Jahre ab Prospektveröffentlichung; bis 31.05.2012
§127 Abs. 5 InvG: 1 Jahr ab Kenntnis; 3 Jahre ab Kaufvertrag; 01.01.04 – 22.07.13

wurden ersetzt durch die Regelverjährung, §§ 195, 199 BGB:
3 Jahre ab Ende des Jahres der Anspruchskenntnis; 10 Jahre ab Entstehung des Anspruchs

2. Der Schadensersatzanspruch entsteht grundsätzlich mit dem Abschluss des schuldrechtlichen Vertrags über den Erwerb der Kapitalanlage (BGHZ 196, 233 Rn. 25; WM 2015, 1181 Rn. 19) bzw. dem Abschluss des Anlagegeschäfts (BGH NJW 2015, 2248 Rn. 52: Swap-Vertrag, BGHZ 194, 39 Rn. 63 ff: Lebensversicherung). Das gilt auch, wenn dem Erwerb der Kapitalanlage mehrere Beratungs- oder Vermittlungsgespräche vorangegangen sind.

Werden allerdings mehrere gleichartige Kapitalanlagen aufgrund zeitlich getrennter Beratungs- bzw. Vermittlungsgespräche gezeichnet, beginnt die Verjährung für die einzelnen Anlagegeschäfte jeweils gesondert zu laufen (BGH NJW 2015, 2248 Rn. 51 ff für einzelne Swap-Verträge).

3. Der Verjährung unterliegt allein der jeweilige materiell-rechtliche Anspruch. Kenntnis bzw. grob fahrlässige Unkenntnis des Gläubigers nach § 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB beziehen sich daher auf die tatsächlichen Voraussetzungen des einzelnen materiell-rechtlichen Anspruchs, etwa die konkreten, voneinander abgrenzbaren Beratungs- und Aufklärungspflichtverletzungen bzw. Prospektfehler.

Rechtskraft und Verjährungshemmung beziehen sich auf den prozessualen Streitgegenstand. Er umfasst grundsätzlich alle materiell-rechtlichen Haftungsansprüche, die aus den einzelnen, voneinander abgrenzbaren Beratungs- und Aufklärungspflichtverletzungen bzw. Prospektfehlern erwachsen. Gehemmt werden daher auch Ansprüche aus Beratungs- und Aufklärungspflichtverletzungen bzw. Prospektfehlern, auf die die Klage oder sonstige verjährungshemmende Maßnahmen noch nicht gestützt waren (BGH NJW 2007, 2560 Rn. 15; 2015, 2407 Rn. 15; BGHZ 203, 1 Rn. 145). Sie können im Rahmen der prozessualen Präklusionsvorschriften auch noch in der Berufungsinstanz geltend gemacht werden (BGHZ 194, 314 Rn. 22).

Dagegen sperrt die Rechtskraft eines klagabweisenden Urteils auch die spätere Geltendmachung bislang nicht bekannter und geltend gemachter Prospektfehler und Aufklärungspflichtverletzungen während einer Beratung oder Vermittlung, weil es sich regelmäßig um einen einheitlichen Lebensvorgang und damit um denselben prozessualen Streitgegenstand handelt (BGHZ 198, 294).

4. Mahnanträge, mit denen die Rückabwicklung der Kapitalanlage (großer Schadensersatz) geltend gemacht werden, sind unzulässig, weil die Rückübertragung der Kapitalanlage, die Zug um Zug im Wege des Vorteilsausgleichs vorzunehmen ist, eine

Gegenleistung i.S.d. §§ 688 Abs. 2 Nr. 2, 690 Abs. 1 Nr. 4 ZPO darstellt (BGH NJW 2014, 3435 Rn. 11; WM 2015, 1461 Rn. 21 ff; 1559 Rn. 21 f). Die Berufung auf die Verjährungshemmung ist daher regelmäßig rechtsmissbräuchlich (BGH WM 2015, 1461 Rn. 24; 1559 Rn. 20).
Zulässig bleiben Mahnanträge, mit denen der kleine Schadensersatz geltend gemacht wird (BGH NJW 2014, 3435 Rn. 11; 2015, 3160 Rn. 34). Denkbar aber problematisch ist ein Übergang zum großen Schadensersatz im anschließenden Klageverfahren.

5. Die Anforderungen an die Individualisierung des Anspruchs in Güteanträgen gehen über die Anforderungen bei der (Feststellungs-)Klage oder Mahnbescheiden deutlich hinaus. Verlangt wird, dass (auch) die Gütestelle bereits im Güteantrag ausreichend über den Gegenstand des Verfahrens unterrichtet wird (BGH NJW 2015, 2407 Rn. 25; WM 2015, 2181 Rn. 21). Dies ist letztlich nur sichergestellt, wenn der Anspruch schlüssig dargestellt wird.
Allerdings richten sich die erforderlichen Angaben nach der Art des Anspruchs und dem Inhalt des jeweiligen Rechtsverhältnisses (BGH NJW 2015, 2407 Rn. 25: Haftung für Anlageberatung; BGHZ 203, 1 Rn. 146: Haftung des Prospektverantwortlichen für Prospektfehler; BGH WM 2015, 2288 Rn. 18: Haftung des Versicherers für ordnungsgemäße Information über Eigenschaften und Risiken der angebotenen Versicherung).
Die im Vergleich zu Klage und Mahnantrag erhöhten Anforderungen widersprechen Art. 12 RL 2013/11/EU. Danach soll während eines Verfahrens der alternativen Streitbeilegung keine Verjährung eintreten, die eine anschließende Klage des Verbrauchers verhindert. Zur Umsetzung der Richtlinie hat der Gesetzgeber § 204 Abs. 1 Nr. 4 BGB inhaltlich unverändert auf Verbraucherschlichtungsstellen erstreckt. Eine „gespaltene" Auslegung für die verschiedenen Arten von Streitbeilegungsstellen erscheint daher ausgeschlossen.

6. Ein Güteantrag und die Berufung auf die Verjährungshemmung kann rechtsmissbräuchlich sein, wenn schon vor Einreichung des Güteantrags feststeht, dass der Antragsgegner nicht bereit ist, an einem Güteverfahren mitzuwirken und sich auf eine außergerichtliche Einigung einzulassen, und er dies dem Antragsteller schon im Vorfeld in eindeutiger Weise mitgeteilt hat (BGH WM 2015, 2292 Rn. 34).

7. Die Hemmungswirkung eines Güteverfahrens endet 6 Monate nach Beendigung des Verfahrens. Verweigert der Schuldner die Teilnahme am Güteverfahren, endet es an dem Tag, an dem die Gütestelle die Bekanntgabe der Weigerungserklärung an den Antragsteller veranlasst hat (BGH WM 2015, 2288 Rn. 26 ff).

8. Ein Leistungsverweigerungsrecht etwa gegen einen Ausgleichsanspruch aus einem Swap-Vertrag oder einen Anspruch auf Rückzahlung eines Darlehens, das aus einem Schadensersatzanspruch abgeleitet wird, entfällt, wenn dieser Schadensersatzanspruch verjährt ist (BGH NJW 2015, 2248 Rn. 48 f).

Plenum 2: Kündigungsschutz im Kreditverhältnis am Beispiel Arbeitsrecht – Wohnraumrecht

Im Verbraucherkredit gibt es generell keinen Kündigungsschutz. Stattdessen führt eine automatisierte Kündigung bei Zahlungsverzug zu einem Insolvenzverfahren außerhalb des vertraglichen Verhältnisses, bei dem wenig Gestaltungsmöglichkeiten übrig bleiben, obwohl die Parteien durch die unbezahlte Schuld weiterhin als Gläubiger und Schuldner aneinander gebunden bleiben. Demgegenüber findet sich im Wohnraummietrecht ebenso wie im Arbeitsrecht ein umfangreicher Kündigungsschutz mit sozialen Ausgleichsvorschriften, die möglichst die Wirkungen von Arbeitslosigkeit und Obdachlosigkeit verhindern und der Fortsetzung der Dauerverhältnisse Möglichkeiten belassen. In wieweit die Verhältnisse dabei vergleichbar sind, soll in diesem Podium diskutiert werden. Insbesondere zwischen Wohnraummietverhältnis und Hypothekenkredit sind die Parallelen unübersehbar. Eine voll finanzierte selbstgenutzte Wohnung erweist sich häufig als ein Mietverhältnis mit der Bank ohne den mietrechtlichen Schutz bei Zahlungsproblemen. Aber auch im Arbeitsrecht zeigen sich Parallelen. Eine Gruppe ehemaliger Finanzberater des AWD beklagt auf dem Internet, dass sie als Selbständige keinen arbeitsrechtlichen Schutz genießen, gleichwohl aber mit einem hohen Kredit ihres „Arbeitgebers" an diesen stärker als abhängige Arbeitnehmer gebunden waren und sind.

RA Dr. Rolf Bosse (Mieterverein zu Hamburg)

Mietrechtliche Kündigungsvorschriften: Ein Überblick

Nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch kann der Mieter von Wohnraum das Mietverhältnis mit einer Frist von drei Monaten ohne Angabe von Gründen kündigen. Unter bestimmten Voraussetzungen kann das Recht zur Kündigung bei unbefristeten Verträgen für bis zu vier Jahre ausgeschlossen werden. Wird ein Mietvertrag als Zeitmietvertrag geschlossen, endet er ohne Kündigung nach Ablauf der Mietzeit. Zugunsten des Mieters, der in der Lage sein soll, dauerhaft einen Lebensmittelpunkt am Wohnort zu aufzubauen, ist eine Befristung der Mietzeit aber nur in Fällen möglich, in denen der Vermieter ein berechtigtes Interesse an der Befristung hat (Eigenbedarf oder Umbau/Abriss).

Der Mieter kann in Fällen, in denen der Vermieter seine vertraglichen Verpflichtungen so gravierend verletzt, dass ein Festhalten am Vertrag auch für die Dauer der dreimonatigen Kündigungsfrist nicht zuzumuten ist, das Mietverhältnis auch fristlos kündigen. Dies ist insbesondere bei schweren Mängeln an der Mietsache, die diese unbewohnbar machen, denkbar, wenn der Vermieter zugleich nichts zur Schadenbeseitigung unternimmt.

Das Kündigungsrecht des Vermieters ist deutlich eingeschränkter als das des Mieters. Zudem verlängert sich bei der ordentlichen Kündigung die Frist von drei auf sechs Monate und dann auf neun Monate, wenn das Mietverhältnis mehr als fünf bzw. acht Jahre bestanden hat. Nur beim Vorliegen eines berechtigten Interesses kann ordentlich mit gesetzlicher Frist oder fristlos gekündigt werden.

Gründe für eine ordentliche Kündigung sind vor allem:

- Vertragsverletzungen (Störungen der Hausordnung, Verweigerung der Duldung von Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen, unberechtigte Untervermietung)
- Unpünktliche Mietzahlung trotz Abmahnung

- Eigenbedarf des Vermieters für sich oder Angehörige
- Hinderung einer angemessenen wirtschaftlichen Verwertung (Vermieter Plant Abriss und Neubau wegen unverhältnismäßig hoher Instandhaltungskosten des Bestandsobjekts)

Der Mieter kann der ordentlichen Kündigung im Falle von Eigenbedarf und Verwertung widersprechen, wenn bei Abwägung der Interessen der Parteien zugunsten des Mieters zu entscheiden ist, darf eine Räumung nicht erfolgen. Die Widerspruchsmöglichkeiten sind aber begrenzt, insbesondere beim Eigenbedarf wird dem Vermieter zumeist Vorrang eingeräumt.

Die fristlose Kündigung kann erklärt werden bei besonders schweren Vertragsverletzungen (z.B. Tätlichkeit gegenüber Nachbarn oder dem Vermieter) und im Falle des Zahlungsverzuges. Bleibt der Mieter an zwei aufeinanderfolgenden Monaten mehr als eine Miete säumig oder summiert sich der Rückstand auf zwei Monatsmieten ist die fristlose Kündigung möglich.

Im Falle der Kündigung wegen Zahlungsverzugs kann der Mieter diese unwirksam machen, wenn er innerhalb einer Frist, die bis zwei Monate nach Erhebung der Räumungsklage läuft, alle Rückstände ausgleicht. Folgt dann aber eine weitere Kündigung wegen Zahlungsverzugs innerhalb von zwei Jahren ist diese nicht noch einmal möglich.

Durch diese Regelungen wird zumeist ein angemessener Ausgleich zwischen den Interessen der Mietvertragsparteien erreicht. Probleme treten in Fällen des Eigenbedarfs auf sowie dann, wenn Ansprüche des Meters auf Mietminderung wegen Mängeln nicht anerkannt werden und die Kündigung es Mietverhältnisses als Druckmittel für eine Zahlung missbraucht wird.

Christoph U. Schmid (ZERP, Universität Bremen)

Dieser Beitrag untersucht den Kündigungsschutz im Wohnraumrecht, insbesondere der Wohnraummiete.

In einem ersten theoretischen Teil werden verschiedene Rechtfertigungsansätze für den Kündigungsschutz als Eingriff in die Vertragsfreiheit untersucht. Diese umfassen vor allem klassisch sozial-ethische bzw. sozialstaatliche Erklärungen einerseits und rechtsökonomische Argumentationen andererseits. In einem zweiten Teil wird in Anlehnung an das Tenlaw-Projekt (**www.tenlaw.uni-bremen.de**) ein rechtsvergleichender Überblick zur Ausgestaltung des Kündigungsschutzes in verschiedenen europäischen Rechtsordnungen gegeben. Dabei wird zunächst ausgeführt, dass die Frage des Kündigungsschutzes zusammen mit den Regelungen zur Mietdauer zu analysieren ist. Denn wenn Kettenverträge mit kurzen Kündigungsfristen (wie etwa die englische *assured shorthold tenancy*, bei der eine garantierte Mietdauer von lediglich 6 Monaten vorgesehen ist) zulässig sind, erübrigt sich die Frage nach einem wirksamen Kündigungsschutz. In den Ländern, in denen längere Befristungen (alle Länder des romanischen Rechtskreises) oder unbefristete Verträge zulässig und üblich sind (wie in Deutschland, Österreich, Skandinavien sowie einigen mittel- und osteuropäischen Ländern), werden die verschiedenen Befristungs- und Kündigungsgründe und deren wichtige Gemeinsamkeiten und Unterschiede summarisch verglichen. Berücksichtigung

finden in diesem Zusammenhang auch die Prinzipien zu „Lifetime contracts", die von der dem sozialen Privatrecht verpflichteten Eusoco-Gruppe formuliert wurden (vgl. **www.eusoco.eu**).

Der Beitrag schließt mit einer Empfehlung für europäische Mietrechtsprinzipien, die auch Mindestvoraussetzungen für die Vertragsdauer sowie zulässige Kündigungsgründe statuieren.

F 1.1: Digitalisierung: Kapazitätserweiterung durch neue Arbeits- und Organisationsstrukturen in der SB

Michael Eham (Schuldnerhilfe Köln e.V.)

Die „Digitalisierung in der Kundenbeziehung" ist zunehmend auch ein Thema für die Schuldnerberatung. Onlineberatung, digitale Fallakten und interne IT-Vernetzung befinden sich auf dem Vormarsch. Dennoch bleibt die Schuldnerberatung auf diesem Gebiet im Hinblick auf die Kundenkommunikation sowie die Organisation der internen Arbeitsprozesse weit hinter ihren Möglichkeiten zurück, ganz zu schweigen von dem Ressourcenpotential einer trägerübergreifenden Arbeitsteilung. Die Möglichkeiten der Digitalisierung werden in der Schuldnerberatung bislang nicht systematisch genutzt und ausgeschöpft.

1. Schuldnerberatungsstrukturen und ihre Grenzen

Das Schuldnerberatungsangebot in Deutschland ist weit entfernt von einer flächendeckenden Bedarfsdeckung. Zugleich wird die wirtschaftliche Durchführung von Schuldnerberatung für die Träger der Freien Wohlfahrtspfleger zunehmend schwieriger, da die Kosten steigen, der Einsatz von Eigenmitteln immer weniger möglich ist und die öffentliche Förderung stagniert. Will man das Beratungsfeld zukünftig nicht gewerblichen Anbietern überlassen, sind die gemeinnützigen Träger gefragt, Ansatzpunkten für eine bedarfsgerechtere Ausgestaltung ihres Angebots zu ermitteln. Hier lohnt ein Blick auf die operative Ebene und die Strukturen der Schuldnerberatung.

Schuldnerberatung ist in Deutschland uneinheitlich, dezentral und kleinteilig strukturiert. Bei den ca.1.200 nach § 305 InsO anerkannten Beratungsstellen, die sich überwiegend in Trägerschaft der Freien Wohlfahrtspflege befinden, handelt es sich zumeist um kleine Einrichtungen mit ein bis zwei Beratungskräften in Teil- oder Vollzeit. Entsprechend sind deren Fachkräfte häufig für die Gesamtorganisation der Beratungsstelle vom Empfang bis zur Erledigung von Schreib- und Verwaltungsarbeiten zuständig. Auch bei größeren Einrichtungen ist die Gestaltung von Arbeitsprozessen oft suboptimal, betrachtet man den hohen Anteil der fallbezogenen Sachbearbeitung, der auch dort von den Beratungskräften zu leisten ist. Daher ist die Schaffung ausreichender Schuldnerberatungskapazitäten nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine strukturelle Frage.

2. Chancen der Digitalen Schuldnerberatung

Die digitale Fallbearbeitung und Büroorganisation schafft die Voraussetzungen für eine funktionale Arbeitsteilung und Standardisierung in der Schuldnerberatung Am Beispiel der Schuldnerhilfe Köln e.V., einer Beratungsstelle mit 20 Beschäftigten, lassen sich insbesondere folgende Effekte der seit sieben Jahren praktizierten digitalen Schuldnerberatung beschreiben:

- Mehr Kundenfreundlichkeit, da Beratungskräfte von Back-Office-Aufgaben entlastet werden und mehr Zeit für die persönliche Beratung haben.
- Mehr Flexibilität am Arbeitsplatz bis hin zu Home-Office-Einsätzen
- Mehr Beratungsqualität durch Standardisierung und Transparenz
- Mehr Möglichkeiten für neue Schuldnerberatungs-Dienstleistungen

- Mehr Ressourcenschonung durch geringeren Papierverbrauch

Ein noch wesentlich umfangreicheres Potential bietet die Digitalisierung kleineren Beratungsstellen, da sie die Arbeitsteilung im Verbund ermöglicht. Eine solche einzelfallbezogene Zusammenarbeit hat die Schuldnerhilfe Köln e.V. inzwischen in einem Pilotprojekt erfolgreich erprobt. Hier wurden für eine in der Bauschuldnerberatung tätige Fachkraft einer anderen Schuldnerberatungsstelle auf digitalem Weg delegierbare Sachbearbeitungsaufgaben übernommen. Die ersten Erfahrungen mit diesem Ansatz zeigen, dass die digitale Schuldnerberatung im Verbund eine klassische Win-Win-Situation für Ratsuchende und Verbundpartner darstellt.
Vorteile haben vor allem die Ratsuchenden, die von den erweiterten Beratungskapazitäten vor Ort profitieren sowie von der Sicherheit, auch im Vertretungsfall kompetente Auskünfte erhalten zu können. Aber auch die Verbundpartner profitieren. Während der kleinere Träger auf diesem Wege eine rechtlichen Anforderungen standhaltende Beratungsvertretung gewährleisten und gleichzeitig zur Qualitätssicherung seiner Beratung beitragen kann, verbessert der andere Beteiligte durch Synergieeffekte die wirtschaftliche Tragfähigkeit seiner Einrichtung. Nicht zuletzt ergeben sich für beide Verbundpartner gute Voraussetzungen, um zukünftig gemeinsam neue Geschäftsfelder für soziale Dienstleistungen zu erschließen.

3. Fazit

Die digitale Schuldnerberatung bietet ein erhebliches Potential, die unzureichenden Beratungskapazitäten zu erweitern, zur Weiterentwicklung der Beratungsqualität beizutragen sowie die vorhandenen organisatorischen Ressourcen besser auszuschöpfen. Die Nutzung dieser Möglichkeiten setzt bei den Verantwortlichen der Träger eine klare Positionierung voraus sowie die Offenheit, sich auf neue für alle Beteiligte vorteilhafte Formen der trägerübergreifenden Zusammenarbeit einzulassen.

F 1.2: Kostenträgerschaft beim Inkasso – Zeit für eine Begrenzung durch Verordnung?

Marcus Köster (RA, VZ NRW)

Nach den Erfahrungen der Verbraucherzentrale NRW sind die Inkassokosten, denen sich Verbraucher bei Forderungseinzug durch Inkassounternehmen und/oder Inkassoanwälten ausgesetzt sehen, auch weiterhin deutlich zu hoch. Regelmäßig werden für die – rechtlich immer sehr einfach gelagerte – Inkassotätigkeit Kosten veranschlagt, die ein Rechtsanwalt nur für eine deutlich höherwertige rechtliche Tätigkeit abrechnen dürfte, nämlich eine 1,3 Gebühr nach Nr. 2300 VV RVG. Diese Gebühr kann ein Anwalt aber eben nur für die persönliche, vollumfängliche Bearbeitung eines durchschnittlichen, kompletten Mandates verlangen; etwa wenn ein Rechtsanwalt einen Verkehrsunfall mit Sach- und Personenschaden für seinen Mandanten abwickelt oder er innerhalb des Problemkreises einer Ehescheidung außergerichtlich tätig wird.

Durch das „Gesetz gegen unseriöse Geschäftspraktiken" wurde zwar versucht, die Kosten für Inkasso einzugrenzen. Es haben sich in der Praxis aber nur wenig positive Effekte ergeben. Dies deshalb, weil die Vorschriften des RVG eben kontinuierlich falsch auf Inkassodienstleistungen, die lediglich Annex einer eigentlichen Rechtsdienstleistung sind, angewandt werden. Daher kann Inkasso - als Annex des eigentlichen anwaltlichen „Geschäfts" - auch nur nach einem Gebührensatz abgerechnet werden, der – nach unserer Ansicht - höchstens im unteren Drittel des Rahmens der Nr. 2300 VV RVG liegt.
Durch einen Gebührensatz von 0,5 – 0,8 und einem Mittelwert von 0,65 wären Inkassotätigkeiten mehr als großzügig abgegolten.

Die Praxis von Inkassoanwälten und Inkassounternehmen sieht aber leider komplett anders aus. Überhöhte Gebühren sind eher die Regel als die Ausnahme. In der Inkassopraxis gegenüber Verbrauchern kommen hierzu erschwerend weitere Gebührentreibereien wie etwa die häufig übliche, zeitlich kurz nacheinander geschaltete, Doppelbeauftragung von Inkassounternehmen und Inkassoanwalt hinzu, ohne dass hierfür eine rechtliche Notwendigkeit besteht. Im Regelfall rechnet dann jeder der Beteiligten "Inkassos" für diese einfach gelagerte Tätigkeit den Wert einer 1,3 Gebühr nach Nr. 2300 VV RVG ab.

Daneben ist der Abschluss sogenannter "Ratenzahlungsvergleiche" eine weitere Kostenfalle für Verbraucher. Regelmäßig versuchen Inkassounternehmen und Inkassoanwälte Verbrauchern für einfache Ratenzahlungsvereinbarungen zusätzlich zu den oben genannten Gebühren noch einmal Kosten im Wert einer 1,5 Gebühr in Rechnung zu stellen.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass im Inkassobereich regelmäßig unverhältnismäßige Kosten von Verbrauchern gefordert werden. Soweit Inkasso dadurch in "seriös" und "unseriös" eingeteilt wird, dass man lediglich darauf schaut, ob eine tatsächliche, eine reale Hauptforderung eingefordert wird, ist dies nicht nachvollziehbar. Die Einforderung nicht existierender Hauptforderungen war und ist gar kein Inkasso und löst auch keine Inkassokosten aus. Diese Einforderung ist – wenn vorsätzlich – allenfalls strafrechtlich relevant.

Seriöses Inkasso muss sich gegenüber unseriösem Inkasso vor allem auch an den Kosten messen lassen, die es für eine Inkassodienstleistung ansetzt.

Inkasso hat sich – ähnlich wie das (Un)Wesen der Abmahnung (Abmahnindustrie) von tatsächlichen oder vermeintlichen Urheberrechtsverstößen gegenüber Verbrauchern – zu einer kostentreibenden und ständig neue Kosten produzierenden Inkassoindustrie entwickelt, welcher der einzelne Verbraucher schon wegen der Drohkulisse des Inkassos meist hilflos gegenübersteht. In vielen Fällen ist der Kostenansatz des Inkassos für die Beteiligten der Gläubigerseite wirtschaftlich interessanter als die Hauptforderung selbst.

Als häufige Beispiele für Kostentreibereien seien genannt:
(1) Ein Verbraucher erhält eine durch einen nicht-anwaltlichen Inkassodienstleister eine Zahlungsaufforderung über 100,00 € mit sehr kurzer Frist und einer Kostennote über 70,20 €. Der Verbraucher will die Forderung erst prüfen und kann die Frist nicht einhalten. Kurze Zeit später erhält er das Schreiben eines Inkassoanwalts, inhaltsgleich mit dem ersten Schreiben aber nun mit einer weiteren Kostenforderung über 70,20 €, gesamt nun **140,40 €**.
(2) Der Verbraucher aus Fall Nr. 1 kann die Forderung nicht auf einmal zahlen. Für die Ratenzahlungsvereinbarung soll er nun noch einmal 67,50 € zahlen (1,5 Gebühr ohne Auslagen). Gesamt steht er nun einer **Kostenforderung von 207,90 €** gegenüber. Zur Erinnerung: Die Forderung des Gläubigers beträgt 100,00 €!

Handlungsbedarf besteht im Hinblick auf eine wirksame gesetzliche Begrenzung von Inkassokosten. Kosten sollten im Verhältnis zur Forderungshöhe und zu dem tatsächlichen Aufwand der Inkassotätigkeit gesetzt werden. Wir fordern daher, dass der Gesetzgeber geeignete rechtliche Maßnahmen trifft, um die ausgeuferte Höhe der Inkassokosten für Verbraucher wirksam zu begrenzen. Eine Möglichkeit hierzu ist die geplante Rechtsverordnung nach § 4 Abs. 5 RDG EG. Ein anderer Ansatz wäre es, bei den Vorschriften der RVG anzusetzen, die dann über § 4 RVG EG bzw. über § 254 BGB auch für das nicht-anwaltliche Inkasso gelten.

Dieser Ansatz wäre es, einen **eigenen Abrechnungstatbestand für Inkassotätigkeiten von Rechtsanwälten in das RVG** aufzunehmen. Diese Gebühr würde dann die gesamte außergerichtliche Inkassotätigkeit eines Rechtsanwaltes abgelten. **Für Inkassotätigkeiten könnte eine Rahmengebühr von 0,5 – 0,8 mit einem gesetzlichen Mittelwert von 0,65 angesetzt werden, welcher ohne rechtlich zulässige Begründung (die auch dem Schuldner mitzuteilen ist) ähnlich wie bei der 1,3 Gebühr der Nr. 2300 VVRVG nicht überschritten werden darf**. Dabei sollte in die neue Regelung auch aufgenommen werden, dass die Gebühren sich immer auf eine 0,5 Gebühr reduzieren, wenn der Verbraucher innerhalb von 10 Werktagen nach dem Zugang eines erstes Inkassoschreibens alle berechtigten Forderungen ausgleicht. Entsprechend § 4 Absatz 5 RDG EG dürften dann auch nicht-anwaltliche Inkassounternehmen keine höheren Beträge für entsprechende Tätigkeiten abrechnen.

Darüber hinaus sollte im Gesetz klargestellt werden, dass Inkassokosten nur einmal von Verbrauchern gefordert werden können.

Ebenso sollten die Kosten für Ratenzahlungsvereinbarungen / Ratenzahlungsvergleiche dahingehend gesetzlich festgeschrieben werden, dass für eine Ratenzahlungsvereinbarung gegenüber Verbrauchern lediglich der Wert einer 0,5 Gebühr (einmalig!) abgerechnet werden darf.

Dr. Kurt Franz (BMJV)

§ 4 Absatz 5 Satz 1 des Einführungsgesetzes zum Rechtsdienstleistungsgesetz (RDGEG) begrenzt die erstattungsfähigen Inkassokosten von Inkassodienstleistern für außergerichtliche Inkassodienstleistungen auf die Höhe der einem Rechtsanwalt nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz zustehenden Vergütung. Darüber hinaus ermächtigt Satz 2 der genannten Regelung das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) durch Rechtsverordnung mit Zustimmung des Bundestages Höchstsätze für die Erstattungsfähigkeit von Inkassokosten zu regeln, die ein Gläubiger von einer Privatperson verlangen kann. Nach Satz 3 sollen Höchstsätze insbesondere für das erste Mahnschreiben nach Eintritt des Verzugs und für sog. Masseninkasso festgelegt werden können.

Die Verweisung des § 4 Absatz 5 Satz 1 RDGEG auf das anwaltliche Vergütungsrecht führt zu einer Gleichbehandlung der Kostenerstattung bei anwaltlichem und nichtanwaltlichem Inkasso. Die Verordnungsermächtigung zur weiteren Begrenzung der Kostenerstattung durch Höchstsätze erfasst dagegen nur das nichtanwaltliche Inkasso. Die unterschiedliche Behandlung von nichtanwaltlichem und anwaltlichem Inkasso, die dadurch entsteht, dass die Erstattungsfähigkeit nur beim nichtanwaltlichen Inkasso durch Höchstsätze beschränkt werden kann, begegnet verfassungsrechtlichen Bedenken (Artikel 3 GG). Für die Höhe der erstattungsfähigen notwendigen Rechtsverfolgungskosten kommt es darauf an, ob Inkassotätigkeiten erforderlich sind, nicht jedoch darauf, ob solche erforderlichen Dienstleistungen von Inkassounternehmen oder identisch von Rechtsanwälten erbracht werden. Die Verordnungsermächtigung (§ 4 Absatz 5 Satz 2, 3 RDGEG) soll daher aufgehoben werden (Artikel 8 Nummer 2 des Referentenentwurfs eines Gesetzes zur Umsetzung der Berufsanerkennungsrichtlinie und zur Änderung weiterer Vorschriften im Bereich der rechtsberatenden Berufe).

Nach dem Koalitionsvertrag soll die Wirksamkeit der verbraucherschützenden Regelungen des Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken, zu denen die Vorschriften zur Begrenzung der Kostenerstattung in § 4 Absatz 5 RDGEG gehören, zwei Jahre nach deren Inkrafttreten evaluiert werden. Da die Gesetzesänderungen im Bereich des Inkassowesens teilweise erst am 1. November 2014 in Kraft getreten sind, soll die Evaluierung der Änderungen des Rechtsdienstleistungsrechts für Inkassotätigkeiten ab November 2016 durchgeführt werden. Die Evaluierung wird auch die Frage umfassen, ob einheitliche Höchstsätze für das nichtanwaltliche und das anwaltliche Inkasso eingeführt werden sollen. Ergebnisse sollen bis Mai 2017 vorliegen.

KIRSTEN PEDD (BDIU)

„Kostenträgerschaft beim Inkasso – Zeit für eine Begrenzung durch Verordnung?"

Was leistet und macht Inkasso?

Inkassounternehmen halten rund 55 Milliarden Euro an offenen Forderungen, die ihren Auftraggebern, also den Gläubigern zum Beispiel dafür zustehen, dass sie Waren verkauft, Lieferungen getätigt und Dienstleistungen erbracht haben. Die im BDIU zusammengeschlossenen Unternehmen bearbeiten rund 20 Millionen außergerichtliche Forderungen pro Jahr. In 80 Prozent dieser Fälle erfolgt eine Klärung. Damit wird die Justiz in jedem Jahr um weit mehr als zehn Millionen Mahnbescheids- und andere Zivil- bzw. Zwangsvollstreckungsverfahren entlastet.

24% aller Hauptforderungen, die die Inkassounternehmen im BDIU nach der zurzeit aktuellen Erhebung halten, sind höher als 10.000 Euro. 15% bewegen sich in der Größenklasse bis 50 Euro, weitere 15% in der Spanne zwischen 50 und 300 Euro. 52% aller geltend gemachten Forderungen sind größer als 900 Euro.

In jedem Kalenderjahr führen die BDIU-Mitgliedsunternehmen der Wirtschaft mindestens fünf Milliarden Euro Liquidität zurück.

Was bedeutet dies?

Ohne Inkassodienstleister oder bei einer substanziellen Beeinträchtigung ihrer Tätigkeit würden zahlreiche Gläubigerunternehmen und Privatgläubiger selbst in Zahlungsschwierigkeiten oder sogar existenzbedrohende Liquiditätsengpässe geraten.

Warum ist eine weitere Begrenzung der erstattungsfähigen Kosten nicht erforderlich?

Die Höhe der erstattungsfähigen Kosten ist ausreichend durch den Verweis auf das RVG in § 4 Abs. 5 Satz 1 RDGEG geregelt. Eine weitere Einschränkung ist nicht erforderlich, da es bezüglich der damals problematischen und streitbaren Kostenpositionen (z.B. Kontoführungsgebühren) bereits durch den RVG-Verweis ausgeschlossen ist, dass diese weiter geltend gemacht werden.

Unabhängig von der Forderungshöhe, egal ob bei der Übernahme von Einzelforderungen oder im Massengeschäft: Der Aufwand des beauftragten Inkassodienstleisters unterscheidet sich bei der Beitreibung geringfügiger Forderung nicht im Vergleich zu dem bei der Beitreibung höherer Forderungen.

Eine Begrenzung der erstattungsfähigen Kosten über das mit § 4 Abs. 5 Satz 1 RDGEG Erreichte hinaus käme letztlich einem Eingriff in das materielle Verzugsschadensrecht gleich, denn die Gläubiger werden in der Regel nicht die Differenz zwischen dem niedrigen erstattungsfähigen Schaden und dem Vergütungsanspruch des Inkassodienstleisters zahlen wollen. Es käme zu einem potenziell existenzgefährdenden Rückgang der an Inkassounternehmen übergebenen Forderungen. Die Gläubiger wären aber unverändert auf die Bezahlung ihrer Forderungen angewiesen und würden sich dann den Dienstleister suchen, der einen höheren Erstattungsanspruch hätte. In diesem Fall wären das die Rechtsanwälte, die das Forderungsmanagement unverändert nach RVG bepreisen könnten. Für den Verbraucher ergäbe sich im Ergebnis keine Änderung, für die Inkassowirtschaft gälte wohl: Operation gelungen, Patient tot.

F 1.3: Prospektfehler

Thorsten Krause (RA, München)

Wieso, weshalb, warum – Die Aufklärungspflichten bei der Vermittlung von Kapitalanlagen

Bei der Vermittlung von Kapitalanlagen treffen diverse Beteiligte Aufklärungspflichten dem Anleger gegenüber. Vom Gründungsgesellschafter bis zum Endvermittler werden durch die Rechtsprechung an die Beteiligten der Emission und des Vertriebs unterschiedliche Anforderungen gestellt. In der anwaltlichen Praxis besonders interessant sind hierbei die Pflichten der weniger offensichtlichen Haftungsgegner, da diese in den meisten Fällen finanziell leistungsfähiger sind, als die „üblichen" Haftungsgegner.

Hervorzuheben sind hier insbesondere die Haftung von Hintermännern und Vertrauenspersonen wie z.B. Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, aber auch Werbeträgern wie Politikern, die für die Anlagemodelle Position ergreifen und diese als gute Anlage darstellen. Hierbei kommt es nicht nur darauf an, ob die haftende Vertrauensperson damit rechnen konnte und musste, dass ihre Darstellungen zur Anwerbung von Anlegern Verwendung finden wird (vgl. z.B. BGH II ZR 21/06 oder BGH III ZR 156/13), sondern auch auf eine Gesamtschau aller in die Anlageentscheidung einzubindenden Unterlagen in welchen derartige Aussagen zu finden sind (vgl. z.B. BGH III ZR 103/10).

Auch im Endvertrieb ist hinsichtlich der Aufklärungspflichten und einer entsprechenden Haftung zu beobachten, dass sich der Endvermittler – verständlicherweise – aus der Eigenhaftung herausnehmen will. Dies geschieht teilweise durch abtenteuerliche Konstellationen. Eine häufig anzutreffende Konstellation ist die, des so genannten „gebundenen Vermittlers", der im Rahmen eines „unternehmensbezogenen Geschäfts" angeblich ausschließlich für ein haftendes Unternehmen („Haftungsdach") tätig sein soll und damit nach eigener Vorstellung keiner Eigenhaftung unterliegt. Hier besteht aktuell eine Divergenz in der Rechtsprechung z.B. des Schleswig Holsteinischen OLG 5 U 203/14 und der Rechtsprechung insbesondere das Thüringer OLG 8 U 547/04, das auch bei Annahme eines gebundenen Vermittlers und eines unternehmensbezogenen Geschäfts die Auswahl des konkret empfohlenen Produktes als eigenständigen Beratungsvertrag mit allen Pflichten des Beraters sieht. Dies dürfte aufgrund der rechtlichen Einordnung des gebundenen Vermittlers auch die richtige Behandlung sein.

Hinsichtlich der Aufklärungspflichten bei Swap-Verträgen hat der BGH mit dem Urteil XI ZR 425/14 für eine Klarstellung gesorgt, dass hier eine Aufklärungspflicht über einen eingepreisten negativen Marktwert nur dann zu erfolgen hat, wenn Darlehen und Swap nicht konnex sind und auch gleich die Voraussetzungen für eine solche Konnexität definiert: „Die Parteien müssen mithin wirtschaftlich betrachtet zumindest partiell entweder ein variabel verzinsliches Darlehen in ein synthetisches Festzinsdarlehen oder ein Festzinsdarlehen in ein synthetisch variabel verzinsliches Darlehen umwandeln."

Fazit: es lohnt sich bei der Entwicklung der Prozesstrategie bei Anlegerprozessen, über den gewohnten „Tellerrand" hinauszuschauen und auch „ungewöhnliche" Haftungsgegner in die Überlegungen mit einzubeziehen, da auch für diese strenge Ansprüche an die Aufklärung der beitretenden Anleger gesetzt werden.

F 2.1: P-Konto, Evaluation

Wie gehen die Kreditinstitute mit dem Basiskonto um? Seitens der Deutschen Kreditwirtschaft wurde bereits darauf hingewiesen, dass das kommende Zahlungskontengesetz für erhebliche Anforderungen an Organisation und Abläufe bei den Instituten sorge und die Nutzung der vollen Umsetzungsfrist bis Mitte September zwingend erforderlich sei. Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz hat durch das iff das Gesetz zur Reform des Kontopfändungsschutzes vom 7. Juli 2009 evaluieren lassen. Welche Auswirkungen haben die Ergebnisse und Empfehlungen für die Akteure.

Pamela Wellmann (VZ NRW)

Nach mehrjähriger Rechtsanwendung des Pfändungsschutzkontos hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz die Effektivität und Wirksamkeit der neuen Vorschriften durch das Institut für Finanzdienstleistungen, iff, evaluieren lassen. Der Evaluierungsbericht wurde im Februar 2016 veröffentlicht und bereits Anfang März den beteiligten Verbänden vorgestellt. Neben den Untersuchungsergebnissen in tatsächlicher Hinsicht enthält der Bericht insgesamt 25 Empfehlungen, wie aufgrund der Evaluierung mit dem Pfändungsschutzkonto verfahren werden könne.

Fazit
Die Empfehlungen enthalten einige sehr wichtige Vorschläge zur Beseitigung von Problemlagen, welche von den Verbraucherschutz- und Schuldnerberatungsverbänden seit längerer Zeit gefordert werden. Diesbezüglich sind die Ergebnisse zu begrüßen. Aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW wäre die Umsetzung dieser Empfehlungen allein aber keinesfalls ausreichend, um ein ausreichendes Pfändungsschutzniveau herzustellen – teilweise gehen die Empfehlungen nicht weit genug oder aber sie lassen wichtige Felder außen vor. Weitere Gesetzesänderungen sind daher dringend geboten.

Folgende Vorschläge sind unter anderem zu begrüßen:
- Schaffung eines ausreichenden Pfändungsschutzes bei Übertragung nicht ausgeschöpfter Freibeträge (Ansparübertrag)
- Möglichkeit der Bescheinigung von Nachzahlungen von Sozialleistungen
- Gesetzliche Klarstellung des Weiterbestehens von P-Konten bei Insolvenz
- Regelung zur Fortführung von Gemeinschaftskonten als Einzelkonten
- Vereinfachung der Voraussetzungen in Bezug auf die Bescheinigung durch das Vollstreckungsgericht
- Einführung der AGSBV/DK-Musterbescheinigung als amtliches Muster, Kennzeichnung typischer Sozialleistungen bei der Überweisung sowie Ergänzung von Leistungsbescheiden um einen Bescheinigungsteil
- Erweiterung des Anwendungsbereiches von § 850l ZPO bei fruchtloser und unverhältnismäßiger Pfändung und Verkürzung der Prognosefrist
- Umwandlung des Kontos auch durch rechtgeschäftlich bestellten Vertreter

Weiterer bisher nicht berücksichtigter- gesetzlicher - Handlungsbedarf besteht in Bezug auf:
- Verrechnungsschutz von Arbeitseinkommen auf einem debitorischen Konto
- Schutz existenzieller Zahlungen durch Gleichschaltung von Verrechnung (mit dem Dispositionskredit) und Pfändung
- Schaffung eines rückwirkenden Schutzes von gepfändetem Guthaben auf einem Gemeinschaftskonto und Schutz eines unbeteiligten Dritten

- Gesetzliche Klarstellung der Zuständigkeiten öffentlicher Gläubiger in Bezug auf den Pfändungsschutz – Sensibilisierung ist nicht ausreichend
- Gesetzliche Formulierung eines Anspruches auf Entscheidung durch das Vollstreckungsgericht für einen den §§ 850a – f ZPO entsprechenden
- Vollstreckungsschutz auf dem P-Konto
- Erweiterung der Wirkung von Entscheidungen zum P-Konto auf alle Vollstreckungsmaßnahmen - Kontobezogenheit
- Beseitigung von Intransparenz durch Information des Schuldners und Vermittlung von Handlungsbedarf bei Eingang der Pfändung
- Beseitigung von Intransparenz in Bezug auf aktuell geschützte, verfügbare, nicht verfügbare und durch Übertragung gefährdete Beträge mittels
- verständlicher Darstellung auf dem Kontoauszug – keine Lösung durch Berechnungstool
- Aufnahme anderer Stiftungen/Fonds neben der Stiftung Mutter und Kind in den privilegierten Katalog zu bescheinigender Leistungen

---

Maria Fechter (BMJV)

Das Ergebnis der Evaluierung des Gesetzes zur Reform des Kontopfändungsschutzes macht deutlich, dass die gesetzgeberischen Ziele mit der Sicherstellung des Kontopfändungsschutzes durch das P-Konto im Großen und Ganzen erreicht worden sind. Bezüglich des Grundkonzepts des Kontopfändungsschutzes sind deshalb keine grundlegenden Änderungen erforderlich.

Die Evaluierung hat unter anderem ergeben, dass bei knapp zwei Dritteln der P-Konten der Grundfreibetrag von derzeit 1 073, 88 Euro einen ausreichenden Pfändungsschutz gewährleistet (sogenannte Stufe 1 des Pfändungsschutzes von Kontoguthaben). Zudem zeigt die Untersuchung, dass die mit dem Gesetz intendierte Entlastung der Vollstreckungsgerichte eingetreten ist. Die Entlastung der Vollstreckungsgerichte hat allerdings auf der anderen Seite zu einer erheblichen Belastung der Schuldnerberatungsstellen bei der Erteilung von Bescheinigungen geführt.

Die Untersuchung hat zudem gezeigt, dass es punktuell noch Verbesserungswünsche gibt. Welche Vorschläge aufgenommen werden, wird das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz im Einzelnen prüfen.

Lutz Sudergat (KSK Verden)

Die Kontopfändungen sind 2015 wieder stark angestiegen, auch 2016 zeichnet sich bereits ab, dass sie weiter deutlich ansteigen. Die Indienstnahme Privater durch den Gesetzgeber, die bei der Kontopfändungsbearbeitung und der Bearbeitung und Verwaltung der P-Konten besonders spürbar wird, wird daher weiteren Arbeitsaufwand für die Kreditwirtschaft nach sich ziehen, denn nur etwa zwei Drittel der Pfändungsschutzkonten kommen mit dem Grundfreibetrag aus, während bei dem Rest eine teilweise sehr aufwändige manuelle, nicht automatisierbare Prüfung der individuellen Beträge, der Bescheinigungen und der Dispositionsüberwachung durch die Kreditinstitute erfolgen muss.

Eine Entlastung der Kreditwirtschaft ist daher dringend notwendig und die Evaluation hat dies zutage gefördert und auch Vorschläge gemacht, die es umzusetzen gilt. Um die Belastungen wieder auf ein Normalmaß zu reduzieren und damit den Kostenaufwand wie ursprünglich durch die Reform angekündigt wieder auf das damalige Niveau zu senken, sollen folgende Anpassungen vorgenommen werden:

1. Für Bagatellbeträge bis 50 Euro sollte die Zwangsvollstreckung zwar nicht vollständig untersagt werden, aber jedenfalls Kontopfändungen für unzulässig erklärt werden. Dies müsste dann insbesondere für die öffentliche Hand und andere Behörden mit eigener Vollstreckungshoheit gelten. Zumindest sollte es wieder eine Regelung zur Aufhebung einzelner fruchtloser und unverhältnismäßiger Kontopfändungen geben.

2. Es sollte eine gesetzliche Regelung geschaffen werden, wonach pfändungsfreie Beträge in Gerichtsbeschlüssen betraglich zu beziffern sind. Zumindest sollten pfändungsfreie Beträge aus Blankettbeschlüssen sowie Sozialleistungen und Kindergeld mit einem eigenen Umsatzschüssel versehen werden, um den Kreditinstituten eine etwas sicherere automatisierte Verarbeitung solcher Umsätze zu ermöglichen.

3. Die Bescheinigung sollte entsprechend der Musterbescheinigung der Arbeitsgemeinschaft Schuld-nerberatung der Verbände (AGSBV) zu § 850k Absatz 5 ZPO als amtlicher Vordruck standardisiert werden und eingesetzt werden müssen. Sozialleistungsträger müssen verpflichtet werden, eine der Musterbescheinigung entsprechende Zusatzseite in amtlichen Leistungs- und Kindergeldbescheiden auszuweisen. Geltungsdauer und maximales Alter bei Vorlage der Bescheinigung sollten gesetzlich geregelt werden oder die Gutglaubensregelung explizit auch diesbezüglich greifen. Zudem ist § 850k Absatz 5 Satz 4 ZPO dahingehend zu konkretisieren, dass die Glaubhaftmachung, keine Bescheinigung erlangen zu können, ausreichend ist, um ein unbedingtes Tätigwerden der Vollstreckungsgerichte auszulösen.

4. Nachzahlungen laufender Sozialleistungen müssen bescheinigbar sein.

5. Die komplizierte, auch für Schuldner nicht nachvollziehbare Ansparübertragung in der bisherigen Form sollte aufgegeben werden. Das kann durch Verlängerung der Moratorien oder Erhöhung des Ansparbetrages geschehen (Pauschale), damit einmal pfändungsfreies Guthaben bis zu einem gewissen Grad / Zeitraum pfändungsfrei bleibt.

6. Höhere Transparenz und bessere Nachvollziehbarkeit der pfändungsfreien Beträge kann nicht durch einen (umfangreicheren) Kontoauszug erreicht werden. Stattdessen sollte das BMJV im Internet auf seiner Homepage ein Berechnungstool – gegebenenfalls. auch als kostenlose App - bereitstellen, mittels dessen P-Kontoinhaber jederzeit nachvollziehen bzw. simulieren könnten, welcher Betrag ihnen von ihrem P-Konto (noch) zusteht.

7. Es sollten gesetzliche Klarstellung für das (umwandelbares) Girokonto und seine Funktionsweise in der Insolvenz erfolgen und für debitorisch geführte Konten.

8. In § 850l ZPO soll, da es nur um die zukünftige Unpfändbarkeit geht, die Notwendigkeit entfallen, den Nachweis zu erbringen, dass auch 6 Monate v o r Antragstellung (also für einen Zeitraum in der Vergangenheit) nur überwiegend nicht pfändbare Beträge bezogen wurden. Zur Förderung der Anwendung des § 850l ZPO ist die Anforderung an die Prognose zu konkretisieren und gegebenenfalls zu verkürzen.

Michael Weinhold (AG SBV)

Seit 01.07.2010 ist das neue Kontopfändungsrecht in Kraft. Nach nun fast sechs Jahren liegen die Ergebnisse zu den (Neben-)Wirkungen der Reform vor, die aufzeigen dass Anpassungs- und Verbesserungsbedarf besteht. Das IFF hat den Verbesserungsbedarf im Rahmen von insgesamt 25 Empfehlungen herausgearbeitet. Aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung ist über die Empfehlungen des IFF hinausgehend noch weitergehenderVerbesserungsbedarf zu erkennen. Hierauf hat Pamela Wellmann in ihrem Beitrag schonaufmerksam gemacht und soll daher hier nicht weiter erörtert werden.

Das neue Kontopfändungsrecht (P-Konto) wirkt. Es gab zum Zeitpunkt der Untersuchung knapp 2 Million P- Konten und man geht von ca. 5,4 Millionen Kontopfändungen aus. Diese Zahlen machen alleine die Dimension und Bedeutung dieser Reform deutlich.

Das P-Konto wirkt, weil es den Kontoerhalt sichert. Konten werden nur noch im geringen Umfang aufgrund einer Pfändung gekündigt. Ergänzend zum P-Konto hat bislang ein Grundrecht auf ein Girokonto gefehlt. Dieser Schwachpunkt ist nun durch die Umsetzung der EU-Richtlinie zum „Basiskonto" in deutsches Recht beseitigt worden. Es wird nach dem Inkrafttreten am 18.06.2016 zu beobachten sein, wie die Umsetzung funktionieren wird. Nur die Verbindung von Basiskonto und P-Konto sichert einerseits die Teilhabe am Zahlungsverkehr als auch die Sicherung des Existenzminimums überschuldeter Verbraucher.

Das P-Konto sichert der Mehrzahl der überschuldeten Verbraucher ihr pfändungsfreies Einkommen. Der dreistufige Pfändungsschutz hat sich dem Grund nach bewährt.

Die Evaluation zeigt aber auch deutlich die Schwachstellen auf, die verbesserungsbedürftig sind, damit aus einem an sich guten Ansatz den Schuldnern das Konto und das Existenzminimum zu schützen, ein umfassender Schutz für das unpfändbare Einkommen wird, unabhängig davon ob beim Arbeitgeber an der Quelle oder auf einem Konto gepfändet wird.

In diesem Rahmen kann nur auf ein paar ausgewählte Problemaspekte aufmerksam gemacht werden, die aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung dringend ergänzt bzw. neu geregelt werden müssen.[1]

- Die Sicherung unpfändbaren Einkommens bei Übertragung in Folgemonate. Hier sind noch Lücken zu erkennen, die der BGH mit seinem Urteil vom 4.12.2014 geschlossen hat, jedoch aufgrund unterschiedlicher Bewertung seitens der Banken noch weiter virulent ist.

- Die Sicherung von (unpfändbaren) Nachzahlungen auf ein Konto, die mangels gesetzlicher Regelung seitens der Gerichte, unterschiedlich ausgelegt werden und dadurch die Ausgestaltung des Schutzes des unpfändbaren Einkommens vom Wohnort abhängig ist.

- Der Schutz unpfändbaren Einkommens bei Eingang einer Pfändung auf ein debitorisch geführtes (P-)Konto. Den Schutz ausschließlich auf einen kurzen Zeitraum von 14 Tagen auf Sozialleistungen zu fixieren schafft eine Zweiteilung beim Pfän-

[1] Eine umfassende Liste des Verbesserungsbedarfs ist dem Beitrag von Pamela Wellmann zu entnehmen

dungsschutz. Sozialleistungsempfänger ist geschützt, dagegen unpfändbares Einkommen beim Arbeitnehmer nicht. In diesem Zusammenhang ist auch die längst überfällige Gleichschaltung des Aufrechnungsrechts mit dem Pfändungsrecht vorzunehmen und für den verletzlichen Verbraucher ein niedrigschwelliger und sicherer Rechtsschutz zu gewährleisten.

- Das P-Konto in der Insolvenz ist bislang unzureichend geregelt. Es ist nicht geklärt, ob ein P-Konto nach Eröffnung eines Insolvenzverfahrens von der Beschlagnahme erfasst ist oder nicht oder ob bei einer nachträglichen Umwandlung der Schutz rückwirkend gemäß § 850k Abs. 1 S. 4 ZPO auch im Insolvenz-verfahren hier gilt oder nicht. Problematisch für eine zukünftige uneingeschränkte Teilhabe am Zahlungsverkehr ist fortwährende Pfandwirkung auch nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens

- Die zweite Stufe des Pfändungsschutzes ist nicht durchgängig gesichert und abhängig von der regionalen Situation der Schuldnerberatung und/ oder der Gerichte. Zur Sicherung, insbesondere in den Gebieten in denen für den Schuldner keine oder nur eingeschränkte Möglichkeiten bestehen weitere Freibeträge sich bescheinigen zu lassen, sind die Gerichte stärker einzubinden. Die Schuldnerberatung kann hier die Umsetzung eines wichtigen Teils des Pfändungsschutzes nicht zum großen Teil – ohne Finanzierung – alleine bewältigen.

- Die gerichtliche zeitbefristete Aussetzung von Pfändungsmaßnahmen (§ 850l ZPO) hat sich als nicht wirkungsvoll erwiesen. Hier ist dringender Nachbesserungsbedarf erforderlich, um Schuldner und Drittschuldner entlasten zu können. Dies würde auch dazu führen, dass insbesondere bei den „dauerhaft" unpfändbaren Schuldnern sich potenziell „willkürliche" Pfändungsmaßnahmen reduzieren werden.

Fazit:
Die Grundausrichtung des neuen Pfändungsschutzrechts passt. Jetzt ist das Gesetz zeitnah im Detail nachzubessern, so dass es dem Ziel, das unpfändbare Einkommen und den Kontoerhalt zu sichern umfassender gerecht wird.

Prof. Dörte Busch (HWR Berlin)

1.
Das Pfändungsschutzkonto gewährt seit 6 Jahren Pfändungsschutz in Einzel- und Gesamtvollstreckung, ist seither in der Praxis gut verbreitet und erfüllt seine Funktionen gut. Für das Pfändungsschutzkonto weist der Schlussbericht dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz vorgelegte Schlussbericht über die Evaluierung des Gesetzes zur Reform des Kontopfändungsschutzes1 zwar in einzelnen Punkten auf gesetzlichen Nachsteuerungsbedarf hin, der jedoch für neues Instrument erwartbar war und der nicht der Beseitigung gravierender konzeptioneller Mängel dient

2.
Zu den zentralen Punkten für gesetzliche Verbesserungen zählen die Präzisierung des Kontopfändungsschutzes bei Gemeinschaftskonten, die Ausdifferenzierung des Schutzes

[1] Kurzfassung und Empfehlungen sowie Schlussbericht online verfügbar unter https://www.bmjv.de/SharedDocs/Artikel/DE/2016/02162016_Evaluierung_PKonto.html (12.05.2016).

von Sozialleistungen in § 850k Abs. 6 ZPO unter Beachtung des darin aufgegangenen § 55 SGB I aF, die Vereinfachung des Schutzverfahrens durch weitere Standardisierung, insbesondere durch eine amtliche Musterbescheinigung im Sinne des § 850k Abs. 5 ZPO. Weitere Verbesserungen sind im Detail zu diskutieren, wie zB die Kontopfändung wegen sehr geringer Beträge nicht zuzulassen.

3.
Das neue Basiskonto, auf das jeder berechtigte Verbraucher ab dem 18. Juni 2016 einen Anspruch hat (§ 31 ZKG1) wird den Kontopfändungsschutz nachhaltig verbessern. Das Basiskonto, löst nicht nur die Zugangsprobleme zum Kontopfändungsschutz auf dem Pfändungsschutzkonto, da dieses bislang nur durch Umwandlung eines bestehenden Girokontos verfügbar ist, dadurch, dass das Basiskonto sofort als Pfändungsschutzkonto § 33 Abs. 1 Satz 3 ZKG geführt werden kann. Weil das Basiskonto mit einem gesetzlichen Kündigungsschutz gemäß § 42 ZKG ausgestattet ist, ist eine Kündigung des (Pfändungsschutz)Kontos aus Grund der Vollstreckung generell nicht zulässig. Ferner wird die Funktionalität des Pfändungsschutzkontos aufgrund des gemäß § 40 ZKG bestehenden Benachteiligungsverbots gesteigert werden. Um diese Wirkungen in der Praxis zügig und nachhaltig umzusetzen, sind Verbandsklagen (§ 2 UKlaG) grundsätzlich ein geeignetes Mittel.

Berlin, 12. Mai 2016

F 2.2: Verbraucherinsolvenz: Insolvenzvermeidung – Hat die Insoreform präventiv gewirkt?

Tim Sommer (SB Wilhelmshaven)

Seit Einführung der Insolvenzordnung (InsO) vor nunmehr 17 Jahren, steht die Vermeidung des Insolvenzverfahrens im Mittelpunkt vieler Diskussionen und Reformvorhaben.

Keine InsO-Reform kam in ihrer Begründung ohne die These der „Stärkung des außergerichtlichen Einigungsversuches" aus.

Instrumente wie die Zustimmungsersetzung sollten blockierende Gläubiger zähmen. Die mehrfache Verkürzung der Verfahrensdauer sollte die Anreize der Gläubiger erhöhen, das verwaltungslastige und kostspielige Insolvenzverfahren zu vermeiden. Der Verzicht auf die vorrangige Behandlung von Lohnabtretungen sollte die „Bankenblockade" brechen.

Alle Versuche sind in der Praxis aber gescheitert. Weder ist der Wunsch der Gläubiger, ein Insolvenzverfahren zu vermeiden erkennbar, noch wurde der außergerichtliche Einigungsversuch je wirklich gestärkt.

[1] Gesetz über die Vergleichbarkeit von Zahlungskontoentgelten, den Wechsel von Zahlungskonten sowie den Zugang zu Zahlungskonten mit grundlegenden Funktionen (Zahlungskontengesetz - ZKG) vom 11. April 2016, BGBl. I S. 720.

Die aus der Praxis bekannten und benannten Hemmnisse, wie z.B. die Reichweite des außergerichtlichen Einigungsversuches und der Zustimmungsersetzung (auf nicht beteiligte Gläubiger), wurden nicht aus dem Weg geräumt.

Der durchaus lobenswerte Versuch, die Beratungsstellen und Gläubiger nicht mit sinnlosen Einigungsversuchen zu belasten, scheiterte u.a. an den Finanzierungsmodellen einiger Bundesländer.

Die Blockade jeglicher Einigungsversuche durch ganze Gläubigergruppen (z.B. Energieversorger, Handyprovider) verhindern außergerichtliche Einigungen ebenso, wie die vielen Sonderanforderungen einzelner Gläubiger (z.B. Finanzämter).

Die bisherigen, besonders aber die jüngste InsO-Reform, führten hauptsächlich zu einer deutlichen Verteuerung des Verfahrens für die Schuldner. Die Arbeit der Beratungsstellen wurde nicht spürbar vereinfacht, die außergerichtliche Einigung nicht gestärkt.

Der Wegfall der vorrangigen Lohnabtretung verpuffte ebenso effektlos, wie die Möglichkeiten zur Verkürzung der Verfahrensdauer auf 5 bzw. 3 Jahre.

Noch immer scheint es das Ziel einiger Gläubiger zu sein, Menschen bewusst in ein Insolvenzverfahren zu treiben. Wie sonst wäre es begründbar, dass Gläubiger den außergerichtlichen Einigungsversuch mit allen Mitteln blockieren, um ihre Forderung im anschließenden Insolvenzverfahren nicht mal anzumelden.

Eine wirkliche Stärkung des außergerichtlichen Einigungsversuches und somit die Vermeidung eines Insolvenzverfahrens, wird ohne einen grundsätzlichen Richtungswechsel nicht machbar sein. Auf die Einsicht der Gläubiger zu hoffen, geht an der Lebensrealität vorbei.

Prof. Dr. Martin Ahrens (Georg-August-Universität Göttingen)

Die Vermeidung von Insolvenzverfahren ist kein selbstverständliches Ziel der Insolvenzordnung. Erst als Resultat eines langwierigen und mehrstufigen Prozesses kann sie inzwischen auch als Aufgabe des Insolvenzrechts angesehen werden. Als Vorstufe ist vorausgesetzt, dass nicht mehr die Gläubigerbefriedigung und der Ausschluss eines insolventen Marktteilnehmers vom Marktgeschehen die alleinentscheidenden insolvenzrechtlichen Aufgaben bilden. Sanierung von Unternehmensträgern und Restschuldbefreiung natürlicher Personen sind inzwischen in § 1 InsO als gleichrangige Zielsetzungen des Insolvenzverfahrens normiert. Erst aus der Vorstellungswelt eines sanierende und reorganisierende Leistungen ermöglichenden Insolvenzrechts ist Insolvenzvermeidung zu einer weitergehenden insolvenzrechtlichen Aufgabe erwachsen.

Eine wenig spektakuläre Vorreiterrolle hat das Verbraucherinsolvenzverfahren übernommen. Seit Schaffung der Insolvenzordnung von 1999 ist dort die Insolvenzvermeidung durch den außergerichtlichen Einigungsversuch Bestandteil der insolvenzrechtlichen Politik. Allerdings sind den geeigneten Stellen vielfach die finanziellen Ressourcen genommen worden, um diese Zielsetzung sachgerecht zu erfüllen. Im Gegensatz zum Unternehmensinsolvenzrecht wurden sanierungsfreundliche Instrumentarien im Insolvenzrecht natürlicher Personen nicht weiterentwickelt. Erst durch den unternehmensbezogenen Vorstellungswandel rückt die Insolvenzvermeidung bei natürlichen Personen wieder in den Blickpunkt. Trotzdem bleibt festzuhalten, dass auch die unternehmensbezogenen Reformen vor allem auf eine frühere Antragstellung und eine schnellere Insolvenzabwicklung hinwirken sollen.

Nicht weiter überraschend stellt die Insolvenzvermeidung kein wesentliches Ziel der jüngsten Novelle im Gesetz zur Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Stärkung der Gläubigerrechte vom 15.7.2013 dar. Nach den Materialien sollte noch der außergerichtliche Einigungsversuch gestärkt werden, doch ist das dafür wesentliche Instrumentarium des fakultativen Einigungsversuchs nicht realisiert worden. Auch die gesunkenen Eingangszahlen sprechen keine andere Sprache, sondern sind eher aus der Nadelöhrwirkung der Schuldnerberatungsstellen, als einer präventiven Wirkung des Insolvenzrechts zu erklären. Ich habe auch Zweifel, ob dem Pfändungsschutzkonto eine insolvenzvermeidende Wirkung beizumessen ist. Keine der Regelungen des neuen Privatinsolvenzrechts zielt direkt auf eine Insolvenzvermeidung. Selbst die Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens führt zu keiner unmittelbaren Insolvenzvermeidung, weil sie gerade ein eröffnetes Insolvenzverfahren voraussetzt. Allenfalls die Möglichkeit, bei einer Kostendeckung nach fünf Jahren die Restschuldbefreiung vorzeitig gemäß § 300 I 2 Nr. 3 InsO zu erreichen, mag eine gewisse Vorwirkung im Rahmen eines außergerichtlichen Einigungsversuchs entfalten. Auch dies hängt aber von vielen Faktoren ab.

Zu hoffen ist auf einen neuen Anstoß durch die europäische Diskussion um eine Politik der zweiten Chance und ein vorinsolvenzliches Sanierungsverfahren. Obwohl auch dieser Politikansatz zunächst nur für unternehmerische Akteure gedacht war, wird die Konzeption inzwischen auf Privatpersonen erstreckt. Hier bestehen noch Potenziale.

Plenum 3: Aufsicht - Was ist aus dem kollektiven Verbraucherschutz geworden?

Finanzmarktwächter (Berlin), FinanceWatch (Brüssel), BankWatch (Wahington D.C:). Politik und Verbraucherverbände sind der Auffassung, dass Banken trotz ihrer weitgehend privaten Organisation unter die Kontrolle der Öffentlichkeit gehören. Es scheint angesichts der Finanzkrisen und der Bedeutung der Geldwirtschaft für das Wohlergehen ganzer Nationen unumgänglich, dass dem privaten Gewinnprinzip eine Prinzip öffentlicher Verantwortung gegenübergestellt wird. Doch gibt es dies nicht schon? Der Staat hat seit Ende des 19. Jahrhunderts eine Bankaufsicht geschaffen, der immer mehr Kompetenzen eingeräumt wurden. Mit der Größe der Banken ist auch die Aufsicht gewachsen. Die EBA beaufsichtigt heute die multinationalen Banken in Europa. Die Gesetze, die die Aufsicht hier leiten sind detailliert. Das Bankverhalten ist bei Anlagen und Krediten "verantwortlich" geregelt. Sogar die Bankgehälter sind in der Institutsvergütungsordnung in ein enges Korsett gefasst. Doch die Aufsicht scheint nicht ausgereicht zu haben. Deshalb hat der Gesetzgeber noch den zivilrechtlichen Verbraucherschutz stark ausgebaut. Das Verbraucherkreditrecht, das Zahlungsverkehrsrecht und der Anlegerschutz bevölkern das Privatrecht. Doch werden die Regeln eingehalten, nehmen die Verbraucher die Rechte wahr? Vollzugsdefizite, Unklarheit, falsche Hände - ohne gesellschaftliche Macht können auch die Banken nicht überwacht werden. Kollektiver Verbraucherschutz ist nun die Zauberformel. Aber dazu braucht man echte Daten, Beschwerden, praktisches Verhalten. Woher soll das genommen werden? Aufsicht? Wissenschaft? Quelle der Daten muss der Verbraucher selber sein. Wie das praktisch funktionieren soll, damit nicht wieder Berufsverbraucher das Problem übernehmen, darüber sollte diskutiert werden.

Elisabeth Roegele (BaFin)

Der kollektive Verbraucherschutz ist seit dem 10. Juli 2015 ausdrücklich ein gesetzliches Aufsichtsziel der BaFin. Unter Aufrechterhaltung der bisherigen Ziele der Bundesanstalt, die Stabilität der beaufsichtigten Institute sowie ein funktionsfähiges, stabiles und integres deutsches Finanzsystem zu gewährleisten, ist der kollektive Verbraucherschutz als Ziel und als Bestandteil der Aufsichtstätigkeit der BaFin nunmehr ausdrücklich gesetzlich verankert. Die Bedeutung des kollektiven Verbraucherschutzes bei der Aufsichtstätigkeit der BaFin wird dadurch hervorgehoben. Um diesem Ziel gerecht zu werden und die wichtigen Aufgaben im Bereich des kollektiven Verbraucherschutzes effizient erfüllen zu können, hat die BaFin eine neue Abteilung (Abteilung VBS) geschaffen.

Unter *kollektivem* Verbraucherschutz ist dabei der Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher in ihrer Gesamtheit zu verstehen. Das Mandat der BaFin, verbraucherschutzrelevante Missstände zu verhindern oder zu beseitigen, erfasst danach ausschließlich solche Sachverhalte, in denen ein erheblicher, dauerhafter und wiederholter Verstoß gegen verbraucherschützende Rechtsnormen nicht nur einen Einzelfall betrifft, sondern eine generelle Klärung im Interesse der Allgemeinheit geboten erscheint. Ein individueller Anspruch der Verbraucherinnen und Verbraucher auf ein Tätigwerden der Bundesanstalt im konkreten Einzelfall, also z.B. bei der Durchsetzung eines Schadenersatzanspruchs, besteht dagegen nicht.
Dem so definierten Aufsichtsziel des kollektiven Verbraucherschutzes liegt das Leitbild des „mündigen Verbrauchers" zugrunde. Darunter verstehen wir einen mündigen Bürger, der auf der Grundlage hinreichender Information, Aufklärung und Beratung in der Lage

ist, eigenverantwortliche und selbstbestimmte finanzielle Entscheidungen zu treffen. Zentrales Element des kollektiven Verbraucherschutzes durch die Bafin ist es demnach, die Selbstverantwortung der Verbraucher zu stärken und für den selbstbestimmt entscheidenden Verbraucher ein angemessenes Schutzniveau zu gewährleisten.

Das bedeutet aber selbstverständlich nicht, dass die Verbraucher bei der Wahrnehmung ihrer Interessen auf sich allein gestellt sind. Denn im Zuge des Kleinanlegerschutzgesetzes wurde der Bafin mit dem in § 4b WpHG verankerten Produktinterventionsrecht nun auch ein neues Instrument an die Hand gegeben, um effektiv gegen Missstände am Kapitalmarkt vorgehen zu können. Der neue § 4b WpHG sieht diverse Möglichkeiten der behördlichen Intervention vor. Zum einen kann die BaFin bei der Vermarktung, beim Vertrieb oder beim Verkauf eines bestimmten Finanzinstruments oder einer strukturierten Einlage eingreifen, also Produktintervention im engeren Sinne betreiben. Zum anderen kann sie aber auch bei bestimmten Formen der Finanztätigkeit oder Finanzpraxis eingreifen (Verhaltensintervention). Möglich sind Beschränkungen und Verbote.
Beachtenswert ist auch der Umstand, dass die BaFin Verbote und Beschränkungen bereits vor Beginn der Vermarktung, des Vertriebs oder des Verkaufs aussprechen kann. Sie kann damit an jeder Stelle der Wertschöpfungskette und des Produktbeziehungsweise Vertriebsprozesses eingreifen, wenn die Voraussetzungen dafür vorliegen.

Dr. Erich Paetz (BMJV)

1. Mit dem Kleinanlegerschutzgesetz (§ 4 Abs. 1a FinDAG) haben wir der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Sommer 2015 eine neue gesetzliche Zielbestimmung gegeben: den kollektiven Verbraucherschutz.
   Kollektiv bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die BaFin dem Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher in ihrer Gesamtheit verpflichtet ist. Einen individuellen Anspruch des Verbrauchers auf ein Tätigwerden der BaFin gibt es aber weiterhin nicht. Ob ein Sachverhalt die kollektiven Verbraucherinteressen berührt, hängt vom Einzelfall ab. Typischerweise können Allgemeine Geschäftsbedingungen oder generelle Geschäftspraktiken kollektive Verbraucherinteressen beeinträchtigen. Ein Schwellenwert ist weder notwendig noch sinnvoll. Das „Kollektiv" ist keine abstrakt festzulegende Größe. Mit Blick auf den präventiven Ansatz im kollektiven Verbraucherschutz kann bereits die Analyse eines einzigen Falles ergeben, dass ein Fehler im System vorliegt, der jederzeit eine Vielzahl von Verbrauchern betreffen könnte und deswegen von der Aufsicht im Interesse des Verbraucherschutzes angegangen werden muss.

2. Zum Gesamtkonzept für die Stärkung der kollektiven Verbraucherinteressen gehört auch der Verbraucherbeirat, der bei der BaFin eingerichtet wurde.
   Die Mitgliedschaft von Wissenschaftlern, Vertretern von Verbraucher- und Anlegerschutzorganisationen, Mitarbeitern außergerichtlicher Streitschlichtungssysteme sowie des BMJV stellt sicher, dass die Erkenntnisse und Erfahrungen der im Verbraucherschutz relevanten Kreise in die Beratung der

BaFin einfließen. Damit ist auch bei der Erfüllung ihres gesetzlich neu verankerten Aufsichtsziels die Beratung der BaFin durch den Verbraucherbeirat auf hohem Niveau sichergestellt.

3. Ein weiteres Element des kollektiven Verbraucherschutzes ist der Marktwächter Finanzen.
   Er beobachtet den Finanzmarkt erstmals aus Verbrauchersicht und macht auf erkannte Missstände aufmerksam. In einem Frühwarnsystem werden Beratungen und Verbraucheranfragen einheitlich erfasst und systematisch ausgewertet. Durch Kooperation mit der BaFin wird sichergestellt, dass diese davon Kenntnis erlangt und aufsichtsrechtliche Maßnahmen ergreifen kann.

Dorothea Mohn (vzbv)

Struktur des kollektiven Verbraucherschutzes in der Aufsicht

Der Verbraucherschutz ist nach § 4 FinDAG neues Aufsichtsziel der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin):

> *„Die Bundesanstalt ist innerhalb ihres gesetzlichen Auftrags auch dem Schutz der kollektiven Verbraucherinteressen verpflichtet. Unbeschadet weiterer Befugnisse nach anderen Gesetzen kann die Bundesanstalt gegenüber den Instituten und anderen Unternehmen, die nach dem Kreditwesengesetz, dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz, dem Versicherungsaufsichtsgesetz, dem Wertpapierhandelsgesetz, dem Kapitalanlagegesetzbuch sowie nach anderen Gesetzen beaufsichtigt werden, alle **Anordnungen treffen, die geeignet und erforderlich sind, um verbraucherschutzrelevante Missstände zu verhindern oder zu beseitigen**, wenn **eine generelle Klärung im Interesse des Verbraucherschutzes geboten erscheint**. Ein Missstand im Sinne des Satzes 2 ist ein **erheblicher, dauerhafter oder wiederholter Verstoß gegen ein Verbraucherschutzgesetz**, der nach seiner Art oder seinem Umfang die Interessen nicht nur einzelner Verbraucherinnen oder Verbraucher gefährden kann oder beeinträchtigt."*

Die Neuausrichtung der BaFin ist sehr zu begrüßen. Der kollektive Verbraucherschutz ist wie folgt noch weiterzuentwickeln:

- **Behördenkultur und Selbstverständnis der BaFin müssen sich weiterentwickeln. Verbraucherbelange sollten nicht als „Zusatzaufgabe" verstanden werden, sondern als gleichberechtigtes, originäres Aufsichtsziel.** Für die Struktur wäre es sinnvoll gewesen, ein eigenes Exekutivdirektorium für Verbraucherschutz zu schaffen. Dies würde sowohl das Know-How zum Verbraucherschutz bündeln als auch sicherstellen, dass der Verbraucherschutz gleichwertig wie die anderen Aufsichtsziele durchgesetzt wird.
- **Das Verbraucherleitbild der BaFin sollte den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen entsprechen.** Die EU-Kommission hat im Januar eine breit angelegte Studie zur Verletzlichkeit von Verbrauchern in unterschiedlichen Marktsegmenten – auch dem Finanzdienstleistungsmarkt – veröffentlicht[1]. Die Ergebnisse der Studie haben zu einer neuen Definition für „*verletzliche Verbraucher*"

[1] http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/market_studies/docs/vulnerable_consumers_exec_sum_27_01_2016_en.pdf

geführt. Diese Definition setzt am Endergebnis einer Verbraucherentscheidung an. Sie unterscheidet nicht mehr informierte und verletzliche Verbraucher. Auch grundsätzlich gut informierte Verbraucher können unzureichende Kaufentscheidungen treffen. Die Studie hat dies insbesondere für den Finanzdienstleistungsmarkt festgestellt: Dort führt die Komplexität der Finanzdienstleistungsprodukte dazu, dass ein großer Teil der Verbraucher de facto als „verletzlich" einzustufen ist. Die BaFin jedoch „setzt" auf das wissenschaftlich überholte Leitbild des eigenverantwortlichen und informierten Verbrauchers.

- **Die Aufsichtstätigkeit der BaFin zum kollektiven Verbraucherschutz sollte sowohl von quantitativen wie auch qualitativen Verstößen gegen Verbraucherschutzrecht ausgelöst werden.** Die BaFin sollte auf eine Vielzahl von gleichartigen Verbraucherrechtsverstößen reagieren. Gleichzeitig muss aber auch ein einzelner, jedoch erheblicher Verstoß gegen ein Verbraucherschutzgesetz, der nach seiner Art die Interessen nicht nur einzelner Verbraucher gefährden kann, die Aufsichtstätigkeit der BaFin auslösen.
- **Die Aufsicht im Finanzmarkt sollte aus einem Guss sein.** So sollte der Vertrieb über alle Finanzprodukte hinweg der Aufsicht der BaFin unterstehen. Dasselbe gilt für die Preisaufsicht**.**
- **Die BaFin sollte verbraucherschützende Vorschriften auf dem Finanzdienstleistungsmarkt proaktiv beaufsichtigen.** Sie sollte nachfrageorientierte Marktanalysen und Analysen des Anbieterverhaltens implementieren. Sie sollte beispielsweise prüfen, wie Verkaufsanreize auf Produktempfehlungen wirken und im Bedarfsfall auch Handlungsbedarf an den Gesetzgeber formulieren.
- **Das Beschwerderegister der BaFin sollte auf alle Finanzdienstleistungen, auf die sich ihre Aufsicht bezieht, ausgeweitet werden**. Verstöße gegen Verbraucherschutzrechte kann die BaFin mit Hilfe des Beschwerde-Registers erkennen. Allerdings ist dieses leider bisher auf die Anlageberatung beschränkt. Die BaFin sollte aber grundsätzlich alle Beschwerden, die Verbraucher gegenüber Finanzinstituten eingeben, erfassen - so auch Beschwerden bezüglich Bankdienstleistungen und Versicherungen.
- **Die BaFin sollte in vielen Fragen des Aufsichtsrechts mittels klarstellender BaFin-Rundschreiben Prozesse und Anforderungen präzisieren.** Sie sollte beispielsweise präzise beschreiben, was heute eine bedarfsgerechte Anlageberatung ist und künftig, was eine Anlageberatung im besten Kundeninteresse ist, wie es durch die MiFID2 verlangt werden wird. Daneben sollte die BaFin präzisieren, wie Werbung zu Graumarktprodukten aussehen darf und wie mit BGH-Rechtsprechung seitens der Kreditinstitute gegenüber Verbrauchern umzugehen ist.
- **Die BaFin sollte bei allen Verbraucherinformationen, die gesetzlich vorgeschrieben sind, per Consumer Testing klären, ob die Informationen richtig verstanden werden.** Ist dies nicht der Fall, sollte die BaFin Handlungsbedarf an den nationalen oder europäischen Gesetzgeber signalisieren.
- **Die Arbeit der BaFin zur Verbraucherbildung sollte regelmäßig in ihrer Wirksamkeit evaluiert werden.** Die BaFin tritt neben zahlreichen anderen Institutionen und Anbietern auch als Bildungsakteur auf, mit dem Ziel, die finanzielle Bildung von Verbrauchern zu verbessern. Es ist wichtig nachzuhalten, ob und wie Verbraucher die Informationen der BaFin nutzen.

- **Die BaFin sollte zumindest dem Grunde nach, anonymisiert öffentlich machen, welche Missstände sie aufgedeckt hat und wie sie dagegen vorgegangen ist.** Die Verankerung der Verschwiegenheitspflicht ist wichtig, aber gleichzeitig hat die Öffentlichkeit ein Interesse daran, erkennen zu können, bei welchen Themen die BaFin aktiv geworden ist.