

EUROPEAN
COALITION FOR
RESPONSIBLE
CREDIT



institut für
finanzdienstleistungen e.V.

Konferenz Report

INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN



**FAIRNESS &
VERANTWORTUNG
RESPONSIBILITY !?**

19./20. MAI 2011



HAMBURG | Patriotische Gesellschaft
von 1765

Hamburg 19./20. Mai 2011

Haus der Patriotischen Gesellschaft von 1765

Inhalt

Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen	5
The international Conference on Financial Services	5
Prinzipien zum verantwortlichen Kredit	6
Programm	8
Donnerstag, 19. Mai 2011	8
Freitag, 20. Mai 2011	10
Abstracts (mit Protokollen)	12
Impulsreferat: Fairness and Responsibility – Reflections on contemporary Debates about Protection of financial Consumers.....	12
Prof. Toni Williams, University of Kent.....	12
Plenum 1: Fairness und Verantwortung – Was bedeutet das für Anbieter und Verbraucher?	15
Dr. Michael Meyer, Deutsche Postbank AG	15
Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender CreditPlus Bank AG	16
Reinhard Klein, Hamburger Sparkasse.....	17
Manfred Westphal, VZBV	17
Prof. Dr. Udo Reifner, Universität Hamburg/ <i>iff</i>	18
Protokoll.....	19
D 1.1: Mehr Verbraucherschutz durch Aufsicht? Europäische Konzepte – Perspektiven für Deutschland?	23
Sebastien Clerc-Renaud, <i>iff</i>	23
Dr. Günter Birnbaum, BaFin	24
Dr. Erich Paetz, Referatsleiter „Finanzdienstleistungen“ im Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)	25
Thorsten Höche, Chefsyndikus und Mitglied der Geschäftsführung Bundesverband Deutscher Banken.....	26
Protokoll.....	26
D 1.2: Das neue P-Konto – Erste Erfahrungen und Auswirkung für Überschuldete?... 30	
Inken Westphal, TARGOBANK	30
Christina Buchmüller, VZBV	30
Tim Sommer, SB WHV	31
Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände	32
RA Dr. Andreas von Oppen, Bundesverband deutscher Banken	33
Protokoll.....	34
D 1.3: Die Zukunft des Zahlungsverkehrs – Neue Rechtslage, neue Gebühren, Streit um Zugang zu Geldautomaten – Wie viel darf die Infrastruktur kosten? (FA)	37
Michael Knobloch, <i>iff</i>	37
Frank-Christian Pauli, Banken-Referent.....	37
Christian Achilles, Deutscher Sparkassen- und Giroverband	40
Thomas Bieler, ING-DiBa AG	41
Dr. Thomas Mehler, Bundeskartellamt.....	42
Protokoll.....	42

D 2.1: Immobiliendarlehen – Diskussion des EU-Richtlinienentwurfs Mortgage loans	47
Dr. Achim Tiffe, <i>iff</i>	47
Yves Evenepoel, Test Achats (BE)	48
Frank-Christian Pauli, VZBV.....	49
Jennifer Robertson, DG Market/Europäische Kommission	50
Wolfgang Kälberer, Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V.	51
Protokoll.....	53
D 2.2: Finanzdienstleister in der Schule – Die neuen Pädagogen?	58
Insa Thormählen-Hopgood, <i>iff</i>	58
Wolfgang Braner, SV BW.....	59
Berend Loges, ZSW.....	60
Dr. Barbara Roder, My Finance Coach Stiftung	61
Protokoll.....	63
D 2.3: Neues Verbraucherkreditgesetz zu Information und Preisauszeichnung – Hilfreich oder irreführend? (FA)	67
Eva Raabe, Verbraucherzentrale Hessen e.V.	67
Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender CreditPlus Bank AG.....	67
Marcus Preu, biallo.de	68
Protokoll.....	68
D 3.1: Kredite an verletzbare Haushalte. Bedarf an Liquidität, ausländische Beispiele, Schutzbedarf und Wucherzinsen	71
Damon Gibbons, CfRC, UK	71
Dr. Werner Sanio, BAG SB.....	71
Protokoll.....	73
D 3.2: Neue Regeln für den Anlegerschutz – Was sind die richtigen Anreize für eine individuelle Beratung?.....	77
Dr. Erich Paetz, Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz	77
Niels Nauhauser, VZ BW	78
Dr. Olaf Jäger-Roschko, comdirect bank.....	79
RA Dr. Julius F. Reiter, Kanzlei Baum Reiter & Collegen, Düsseldorf.....	80
Protokoll.....	81
D 3.3: Kartenmissbrauch und Sicherheit – Risiken, Handlungsfragen, Anscheinsbeweis (FA)	85
Dr. Achim Tiffe, <i>iff</i>	85
Markus Feck, Verbraucherzentrale NRW	85
Michael Heinen, Postbank AG	86
Protokoll.....	86
Plenum 2: Sinn und Nutzen von Siegeln – Mehr Klarheit für Verbraucher	89
Dr. Achim Tiffe, <i>iff</i>	89
Markus Hamer, Geschäftsführer DISQ.....	90
Dr. Eckhard Benner, Verbraucherzentrale BW.....	90
RA Dr. Julius F. Reiter, Kanzlei Baum Reiter & Collegen, Düsseldorf.....	91
Protokoll.....	92

F 1.1: Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen – Modewort oder eigenständiger Inhalt?.....	96
Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale NRW.....	96
Roland Vogelmann, BSK Schwäbisch Hall	96
RA Olaf Methner, Kanzlei Baum Reiter & Kollegen, Düsseldorf.....	98
Dirk Grah, GLS Bank	99
Protokoll.....	101
F 1.2: Restschuldversicherungen ein Jahr nach dem BGH-Urteil – Praxis der Rückabwicklung	104
Michael Knobloch, <i>iff</i>	104
Eckehard Balke, Verbraucherzentrale Thüringen	104
Horst Harms-Lorscheidt, Piepenburg & Gerling, Düsseldorf	105
Dr. Christian Dawe, DAWE Insolvenzverwaltung.....	107
Protokoll.....	107
F 1.3: Wohn-Riester – erste Bilanz nach Einführung im Jahr 2008.....	110
Hartmut Schwarz, Verbraucherzentrale Bremen	110
Siegfried Bauer, Bausparkasse Schwäbisch Hall AG	111
Christian N. Heikamp, Deutsche Postbank AG.....	112
Protokoll.....	113
F 1.4: Was ist und wozu braucht man Anlegerschutz im deutschen Bank- und Kapitalmarktrecht? (FA)	115
Prof. Dr. Axel Halfmeier, Frankfurt School of Finance & Management	115
F 2.1: Kapitallebensversicherung- Ende eines Produkts oder Neuerstarkung?	116
Dr. Achim Tiffe, <i>iff</i>	116
Kerstin Becker-Eiselen, Verbraucherzentrale Hamburg.....	117
Protokoll.....	117
F 2.2: Reform des Verbraucher-Insolvenzverfahrens - aktueller Stand der Gesetzgebung.....	121
Katrin Wedekind, ARGE Insolvenz & Sanierung DAV	121
Attila von Unruh, BV INSO	122
Protokoll.....	125
F 2.3: Kundenbeiräte – Vom Kunden lernen oder Imagepflege?	129
Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale NRW.....	129
Silke Mahlke, Deutsche Postbank AG	129
Dr. Andrew J. Zeller, easyCredit	130
Protokoll.....	131
Plenum 3: Abschlussveranstaltung „Basisprodukte“ für private Haushalte – Wie finden sich Verbraucher zurecht?.....	133
Dr. Achim Tiffe, <i>iff</i>	133
Thomas Bieler, ING-DiBa AG	134
Jürgen Gausepohl, Deutsche Postbank AG	135
Manfred Westphal, VZBV	135
Protokoll.....	136
F 3: Politische/Parlamentarische Hindernisse bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes in Deutschland (FA).....	141

Carsten Sieling, MdB, SPD Finanzausschuss	141
Bedingungen des juristischen Anlegerschutzes: Dokumentation von Rechtsanwalt Eberhard Ahr, Bremen.....	147
Anhang	150

Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen

Die sechste Finanzdienstleistungs-Konferenz in Hamburg dient als Plattform für Diskussionen über nationale und internationale Themen auf den Podien und in den Wandelhallen zwischen den Akteuren im Bereich der Finanzdienstleistungen: Anbieter, Verbraucherverbände, Schuldnerberatungen, staatlichen Institutionen, Wissenschaft und Medien.

Am ersten Tag ist die Konferenz international ausgerichtet und wird durch die Partner von ECRC unterstützt. Diskutiert werden auf internationaler Ebene die Neuordnung der Europäischen Aufsicht und die Integration von Verbraucherschutz, der Entwurf der erwarteten Richtlinie zu Hypothekenkredite und die Praxis der Vergabe von Krediten in schwierigen Situationen mit Blick auf Zugang und bestehenden Wuchergrenzen.

Aktuelle Themen auf nationaler Ebene sind Gebühren an Geldautomaten und im Zahlungsverkehr, die Praxis mit der Einführung von P-Konten und des neuen Verbraucherkreditrechts, die aktuelle Entwicklung im Anlagebereich und die Frage, was Nachhaltigkeit bei Finanzdienstleistungen bedeutet, ob Finanzdienstleister für die finanzielle Allgemeinbildung in die Schule sollen, die anstehende InsO-Reform, der Sinn und Nutzen von Siegeln und die Frage, ob es nicht Basisprodukte geben muss, die für alle Verbraucher erreichbar sind und einfachen Standards folgen. Denn immer noch jetzt gibt es viele Verbraucher, die von wichtigen Produkten wie Berufsunfähigkeitsversicherung ausgeschlossen sind oder sich in der Angebotsvielfalt verlieren.

The international Conference on Financial Services

The 6th German financial services conference taking place in Hamburg is a forum for banks, financial service providers, consumer agencies, debt advisors, scientists, the media and policy makers to discuss current national and international issues in retail markets for financial services.

The first day of the conference, supported by ECRC partners, will contain discussions with an international focus on topics ranging from the newly created EU financial supervision structure and its impact on consumer protection, the March 2011 proposed EU Mortgage Credit Directive, as well as the subject of credit access and credit extension to low-income borrowers in difficulty.

The topics covered primarily at the national level include: bank fees for cash withdrawal and payment services; observations on the new German consumer credit law and the introduction of the garnishment-free bank account; latest developments in the retail investment sector and defining the meaning of sustainability for financial services; financial literacy schemes led by providers in schools; German insolvency reform; the usefulness of product seals of quality and whether there is need for plain-vanilla financial products accessible to all based on basic standards. There are still many consumers who are either excluded from access to key products, such as occupational disability insurance, or who are unable to choose between the myriad of product offerings.

Prinzipien zum verantwortlichen Kredit

- P1: Zugang zu verantwortlichem und sozial angepasstem Kredit muss Allen offen stehen.
- Kredit ist eine lebensnotwendige Leistung für die Teilhabe in der Gesellschaft.
 - Banken dürfen nicht diskriminieren.
 - Verbraucherkredit und Existenzgründerkredite bedürfen der Aufsicht.
- P2: Kreditverträge müssen transparent sein und vom Nutzer verstanden werden.
- Es darf im Wettbewerb nur einen Preis für die gesamte Nutzung geben.
 - Kreditnehmer brauchen einen standardisierten Zahlungsplan.
 - Verbraucher sollten ausreichend Zeit zur Entscheidungsfindung haben.
 - Freier Zugang zu unabhängiger Kredit- und Schuldnerberatung.
 - Finanzielle Allgemeinbildung bildet beide Seiten.
- P3: Kreditvergabe sollte über die gesamte Kreditlaufzeit fair, verantwortlich und vorsichtig erfolgen.
- Kredite müssen für die Nutzer produktiv sein.
 - Verantwortliche Kreditvergabe erfordert Information, Beratung und Haftung.
 - Kein Kreditgeber sollte das Recht haben, die Schwäche, Not, Unerfahrenheit oder Arglosigkeit des Kreditgebers auszunutzen.
 - Vorzeitige Rückzahlung von Krediten muss zu jeder Zeit ohne strafähnliche Zusatzkosten möglich sein.
 - Umschuldungen und Zusatzkredite sollten zu keinem Schaden führen.
- P4: Die Anpassung von Kreditbeziehungen an veränderte Lebensumstände sollte Vorrang vor Kreditkündigung und Insolvenz haben.
- Es besteht ein dringendes Bedürfnis nach einem Kündigungsschutzrecht bei Verbraucherkrediten.
 - Kosten im Falle der Zahlungsstörungen sollten adäquat sein und nur den wirklichen Schaden kompensieren.
- P5: Verbraucherschutzgesetzgebung muss effektiv sein.
- Der Anwendungsbereich einer Richtlinie muss alle Verbraucher umfassen.
 - Jede gewerbliche Kreditvergabe muss unabhängig von ihrer Rechtsform erfasst sein.
 - Der gesamte Prozess der Kreditabwicklung, so wie er sich aus Nutzersicht darstellt, muss erfasst werden.
 - Regulierung sollte Anreize dafür geben, auf die sozialen und ökonomischen Wirkungen der Kreditvergabe zu achten.
- P6: Private Überschuldung sollte als öffentliches Problem angesehen werden.
- Gewinnorientierte Systeme bieten in der Regel keine angemessenen Lösungen, um Überschuldeten zu helfen.
 - Verbraucher sollten das Recht auf Entschuldung haben.
 - 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, 19. Mai 2011

- 08:30 Registrierung/Kaffee/[Registration/Coffee](#)
- 09:00 Eröffnung der Veranstaltung/Opening Adress
Begrüßung durch Dr. Achim Tiffe (*iff*); Dr. Ingrid Nümann-Seidewinkel (Patriotische Gesellschaft von 1765); RA Eberhard Ahr (Fachanwaltsfortbildung)
- 09:10 Impulsreferat
[Fairness and Responsibility – Reflections on contemporary Debates about Protection of financial Consumers](#)
Prof. Toni Williams (Univ. of Kent)
- 9:30–11:00
P1 Plenum 1: Fairness und Verantwortung – Was bedeutet das für Anbieter und Verbraucher? [Fairness and Responsibility – What does this mean for Providers and Consumers? \(with english translation\)](#)
Dr. Michael Meyer (Postbank); Jan W. Wagner (CreditPlus Bank); Reinhard Klein (Hamburger Sparkasse); Manfred Westphal (VZBV); Prof. Dr. Udo Reifner (Univ. Hamburg/*iff*); Moderation: Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest)
- 11:00–11:30 Pause/[Break](#)
- 11:30–13:00 Parallele Veranstaltungen/[Parallel Sessions](#):
- D 1.1 Mehr Verbraucherschutz durch Aufsicht? Europäische Konzepte – Perspektiven für Deutschland [Greater consumer protection through financial supervision – Is there a European concept and what is the outlook for Germany? \(with english translation\)](#)
Dr. Günter Birnbaum (BaFin); Thorsten Höche (BdB); Dr. Erich Paetz (BMELV); Prof. Toni Williams (University of Kent, UK); Moderation: Sebastian Clerc-Renaud (*iff*)
- D 1.2 Das neue P-Konto – Erste Erfahrungen und Auswirkung für Überschuldete
Inken Westphal (Targobank); Michael Weinhold (AG-SBV); Christina Buchmüller (VZBV); Tim Sommer (SB WHV); Andreas von Oppen (BdB); Moderation: Andrea Heyer (VZ Sachsen).
- D 1.3
FA Die Zukunft des Zahlungsverkehrs – Neue Rechtslage, neue Gebühren, Streit um Zugang zu Geldautomaten – Wie viel darf die Infrastruktur kosten?
Frank-Christian Pauli (VZBV); Dr. Thomas Mehler (Bundeskartellamt); Christian Achilles (DSGV); Thomas Bieler (ING DiBa); Moderation: Michael Knobloch (*iff*)
- 13:00–14:00 Mittagessen/[Buffet](#)

- 14:00–15:30 Parallele Veranstaltungen/**Parallel Sessions:**
- D 2.1 Immobiliendarlehen – Diskussion des EU-Richtlinienentwurfs Mortgage loans – **Discussions on the proposed EU Mortgages Directive (pending Spring 2011) (with english translation)**
Frank-Christian Pauli (VZBV); Yves Evenepoel (Test Achats, BE); Achim Dübel (FINPOLCONSULT); Jennifer Robertson (DG Market, Europäische Kommission); Wolfgang Kälberer (Verband der Pfandbriefbanken); Moderation: Dr. Achim Tiffe (*iff*)
- D 2.2 Finanzdienstleister in der Schule – Die neuen Pädagogen?
Wolfgang Braner (SV BW); Dr. Barbara Roder (My Finance Coach Stiftung); Berend Loges (ZSW); Andreas Hamm (GEW); Moderation: Insa Thormählen-Hopgood (*iff*)
- D 2.3 **FA** Neues Verbraucherkreditgesetz zu Information und Preisauszeichnung – Hilfreich oder irreführend?
Eva Raabe (VZ Hessen); Jan W. Wagner (CreditPlus Bank); Markus Preu (biallo.de); Moderation: Christina Buchmüller (VZBV)
- 15:30–16:00 Pause/**Break**
- 16:00–17:30 Parallele Veranstaltungen/**Parallel Sessions:**
- D 3.1 Kredite an verletzte Haushalte: Bedarf an Liquidität, ausländische Beispiele, Schutzbedarf und Wucherzinsen **Consumer credit for vulnerable households: need for liquidity, European examples, interest rate restrictions and usury (with english translation)**
Damon Gibbons (CfRC, UK); Jan Tingen (Gemeentelijke Kredietbank, NL); Dr. Werner Sanio (BAG SB/SFZ)
- D 3.2 Neue Regeln für den Anlegerschutz – Was sind die richtigen Anreize für eine individuelle Beratung? Dokumentationspflichten, Produktinformationsblätter, staatliche Kontrollen, Provisionsregelungen
Dr. Erich Paetz (BMELV); Niels Nauhauser (VZ Baden-Württemberg); Dr. Olaf Jäger-Roschko (comdirect bank); RA Julius Reiter
- D 3.3 **FA** Kartenmissbrauch und Sicherheit – Risiken, Haftungsfragen, Anscheinsbeweis
Frank Kirchner (Targobank); Markus Feck (VZ Nordrhein-Westfalen); Michael Heinen (Postbank)
- 17:30–17:45 Pause/**Break**
- 17:45–19:00 **P2** Sinn und Nutzen von Siegeln – Mehr Klarheit für Verbraucher?
Markus Hamer (DISQ); N. N.(TÜV)*; RA Julius Reiter; Dr. Eckhard Benner; Moderation: Stefanie Burgmaier, Chefredakteurin Börse Online (G+J)
- 19:30 Abendveranstaltung/Buffer/**Evening Event**

Freitag, 20. Mai 2011

- 08:30–09:00 Registrierung/Kaffee
- 09:00–10:30 Parallele Veranstaltungen:
- F 1.1 Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen – Modewort oder eigenständiger Inhalt?
Dr. Annabel Oelmann (VZ NRW); Roland Vogelmann (BSK Schwäbisch Hall); RA Olaf Methner; Dirk Grah (GLS Bank)
- F 1.2 Restschuldversicherungen ein Jahr nach dem BGH-Urteil – Praxis der Rückabwicklung
Eckehard Balke (VZ Thüringen); Horst Harms-Lorscheidt (Insolvenzverwalter); Dr. Christian Dawe (RA); Moderation: Michael Knobloch (*iff*)
- F 1.3 Wohn-Riester – Erste Bilanz nach Einführung im Jahr 2008
Hartmut Schwarz (VZ Bremen); Siegfried Bauer (BSK Schwäbisch Hall); Christian Heikamp (Postbank)
- F 1.4 Was ist und wozu braucht man Anlegerschutz im deutschen Bank- und Kapitalmarktrecht?
FA Prof. Dr. Axel Halfmeier (Frankfurt School of Finance & Management)
- 10:30–11:00 Pause
- 11:00–12:00 Parallele Veranstaltungen:
- F 2.1 Kapitallebensversicherung – Ende eines Produkts oder Neuerstarkung?
Becker-Eiselen (VZ Hamburg); Thorsten Rudnik (BdV); Dr. Peter Schwark (GDV); Moderation: Dr. Achim Tiffe (*iff*)
- F 2.2 Reform des Verbraucher-Insolvenzverfahrens – Aktueller Stand der Gesetzgebung
Dr. Barbara Fellenberg (BMJ); RA Katrin Wedekind (ARGE Insolvenz & Sanierung DAV); Attila von Unruh (BV INSO); Hans-Peter Ehlen (FSB Bremen); Moderation: Prof. Dr. Wolfhard Kohte (Univ. Halle)
- F 2.3 Kundenbeiräte – Vom Kunden lernen oder Imagepflege?
Dr. Annabel Oelmann (VZ NRW); Silke Mahlke (Postbank); Dr. Andrew Zeller (TeamBank)
- F 2.4 Anlegerschutz in der Rechtsprechung des BGH zum Bank- und Kapitalmarktrecht
FA RA Richard Lindner (BGH Karlsruhe)
- 13:00–14:00 Plenum 3 – Abschlussveranstaltung: "Basisprodukte" für private Haushalte – Wie finden sich Verbraucher zurecht?
P3 Michael Weinhold (AG-SBV); Thomas Bieler (ING DiBa); Jürgen Gausepohl (Postbank); Manfred Westphal (VZBV); Moderation: Michael Weidemann (NDR)
- 13:00–14:00 Politische/Parlamentarische Hindernisse bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes in Deutschland
F 3 Carsten Sieling, MdB, Mitglied und Sprecher der SPD im Finanzausschuss
FA

- 14:00 Verabschiedung
- 14:15 Ende der Veranstaltung
- 14:30–16:00 Strategien einer Anlegerschutzkanzlei zur Vertretung und Durch-
F 4 setzung von Anlegerrechten
FA RA Peter Mattil (Mattil & Kollegen, München)

Abstracts (mit Protokollen)

Impulsreferat: Fairness and Responsibility – Reflections on contemporary Debates about Protection of financial Consumers.

Prof. Toni Williams, University of Kent

The years leading up to the financial crisis saw policy makers in many jurisdictions settle on a paradigm of promoting economic development through expansion of personal financial services markets. Contrary to popular misconceptions, regulation of consumer financial markets, including regulation that relied on norms such as responsibility and fairness, was a key element of this paradigm. In the wake of the crisis it is important to revisit established regulatory norms and models. Drawing on a case study of the UK financial regulators' application of its model of fair dealing, – its Treating Customers Fairly initiative – to the misselling of payment protection (consumer credit) insurance, this paper reflects on the capacity of regulation to contribute to systemic change in the relationships between financial firms and their customers.

KENT
UNIVERSITY OF KENT

Fairness, responsibility and systemic change in the regulation of consumer financial services

IFF Financial Services Conference, May 19, 2011

Toni Williams
Professor of Law
Kent Law School,
University of Kent,
Canterbury, Kent
UK, CT2 7NS
G.A.Williams@kent.ac.uk
www.kent.ac.uk

The Future of Consumer finance regulation

scary reassuring reassuring scary

UNIVERSITY OF KENT

Consumer Financial Services Regulation under neoliberal economic development

- Consumption and access to finance as drivers of economic development
- Increased importance of personal financial services
- Expansion of regulation – multiple sources, sites and targets
- Emergence / growth of "responsibilisation" as regulatory strategy in financial markets – disciplining consumers & financial firms.

UNIVERSITY OF KENT

"Responsibilisation" as regulatory strategy

- Educate consumers to perform 'responsible' financial consumption...
- Require financial firms to incorporate protection of consumers against the risks of unfair treatment into routine policies and practices.

UNIVERSITY OF KENT

FSA 2005: Why fair dealing matters

- "The need for firms to act fairly is central to an efficient retail financial services market and to the strengthening of consumers' confidence in it."
- "Fairness is not contrary to the prudent management of... business but part of it" (FSA: 2005)

UNIVERSITY OF KENT

FSA Regulatory tools: Conduct of Business Rules & "High level" Principles

- Conduct of Business rules
 - Sector-specific
 - Prescriptive – detailed instructions
 - Process oriented
 - Envisages authoritarian firm/regulator relationship – FSA dictates standards.
 - Perfunctory compliance by firms – "do as they are told".
 - Substantially based on EU Directives
- "High level" Principles
 - Trans-sectoral norms of market behaviour
 - General standards and expectations
 - Outcome oriented
 - Envisages Consummate co-operation & Dialogic firm/industry/regulator relationship
 - Compliance through responsabilizing firm management to take initiative to change.

UNIVERSITY OF KENT

FSA's 'Treating Customers Fairly' standard – key principles

- A Firm must...
 - "pay due regard to the interests of its customers and treat them fairly" (Principle 6)
 - "pay due regard to the information needs of its clients and communicate information to them in a way which is clear, fair and not misleading" (Principle 7)
 - "A firm must take reasonable care to organise and control its affairs responsibly and effectively, with adequate risk management systems" (principle 3).

UNIVERSITY OF KENT

FSA's 'Treating Customers Fairly' standard – outcomes focus

- General outcome
 - fair treatment of customers is a key part of firms' corporate culture
- Specific outcomes
 - Product design
 - Disclosure "before, during and after" Point of Sale
 - Suitability of advice
 - Products and services accord with expectations created by firms
 - Firms do not unreasonably impede post-sale "exit" or "voice"

UNIVERSITY OF KENT

FSA's Treating Customers Fairly - compliance, supervision—presumptions.

- "A financial firm must be able to demonstrate ... through its management behaviours that it consistently treats its customers fairly."
- "management behaviours" include:
 - Leadership
 - Strategy
 - Decision-making
 - Controls
 - Recruitment, training and competence
 - Reward systems

UNIVERSITY OF KENT

Responsibility for fairness –PPI case study

- Outcomes focus
- Multiple regulatory systems
 - Super complaints
 - OFT
 - Competition Commission
 - FSA – thematic reviews, TCF, supervision, enforcement
 - Financial Ombudsman Service
- 'Derivative' private actions – success or failure of regulation?
- Presumptions

UNIVERSITY OF KENT

FSA – TCF Retail Fines table

Year	Firm	Reasons for fine	amount
2008	Alliance & Leicester	PPI sales	£7,000,000
2011	RBS & Nat West	Complaints handling	£2,800,000
2009	GMAC-RFC Ltd	Mortgages (charges & arrears)	£2,800,000
2010	Kensington Mortgage Co.	Unfair treatment of arrears	£1,225,000
2008	G.E. Money Home Lending	Sub-prime mortgages	£1,120,000
2008	HFC Bank Ltd.	PPI sales	£1,085,000
2008	Thinc Group Ltd.	Sub-prime mortgages	£900,000
2008	LVBS	PPI sales	£840,000
2010	DB UK Bank Ltd	mortgages - lending/charges/arrears	£840,000
2009	Swinton Group	PPI Sales	£770,000
2008	Egg banking plc	PPI sales	£721,000
2010	Redstone Mortgages	Mortgage arrears	£630,000
2007	G.E. Capital Bank	PPI sales	£610,000

UNIVERSITY OF KENT

TCF Example: DB UK Bank Ltd -- DB Mortgages

- Subprime/Near-prime lender in UK mortgage market
- To Dec 2009, reported ca £1.5B mortgage contracts -- 2/3 FSA regulated.
- DBM policies on mortgage lending and servicing (arrears and charges) are mostly FSA-compliant; BUT
- Serious deficiencies in implementation and practice.
- Sanctions
 - £840,000 fine (30% discount) +
 - ca. £1.5 million customer redress programme +
 - Customer contact exercise

UNIVERSITY OF KENT

DB UK Bank Ltd – what went wrong?

The firm did not:

- ensure that its mortgage lending practices conformed to its lending policies and to FSA rules;
- operate adequate systems to implement aspects of the lending and mortgage servicing rules/ policies;
- organise and control arrears and repossession work responsibly and effectively. Eg:
 - unfair charges levied on customers in arrears indicated failure to prevent breach of FSA rules and its own policies;
 - conduct of relevant mortgage servicing staff in dealings with customers in arrears indicated failure to ensure that staff adequately understood and implemented the requirement to treat customers fairly

UNIVERSITY OF KENT

2. Implementation Failures include...

- not ensuring that staff working on arrears and repossession complied with all of the customer information and requirements (range of available options at key stages, regulatory information).
- No proper system to manage waiver and refunding of fees.
- Failure to ensure that customer complaints were always recorded and addressed.

UNIVERSITY OF KENT

1. Lending policy & practices

Repayment into retirement	DBM Policy- document details of post-retirement income of customers aged 60 at application. No policy provision for under 60s whose loans would continue past assumed retirement date.	No documentation of retirement income inquiry in 8/18 (44%) files of mortgagors aged <60 at application with loans that extended past assumed retirement date.
Interest only mortgages	DBM (ref MCOB 11.3.1) policy – obtain further details about where customer intended to live when repayment plan = sale of home	5/25 files (20%) unable to demonstrate further details obtained; 10/25 (40%) files unclear whether further details obtained. (para 4.11)
Self-certification mortgages	DBM policy required applicants for S-C mortgages to be offered lower interest products where applicants circumstances indicated "might have qualified" for lower rate product.	No offer of lower cost mortgage in 32/63 files (60%) where app might have qualified for lower-cost mortgage.

UNIVERSITY OF KENT

3. Unfair charges

- Repeat charges eg., returned direct debit fees
- Charges that exceeded the firm's costs, eg., charging customer more than DBM paid in legal fees when solicitor instructed.
- charging customer both an arrears management fee and a "broken arrangement to pay fee"
- not creating an "appropriate cost-based" methodology for calculating arrears charges. T/F no basis to believe charges complied with FSA rule – i.e., reasonable estimate of cost of administering arrears account (MCOB 12.4.1).

UNIVERSITY OF KENT

DBM Redress Scheme -1

- Borrowers < 60 at time of mortgage with expected payment extending beyond assumed retirement ...
 - write to all customers informing them of the problem, cover reasonable cost of independent advice and pay redress where appropriate.
- Customers in arrears...
 - write to all customers in arrears informing them of the problems and pay redress as appropriate.
 - Refund specific fees and unfair charges (broken arrangement fees, debt counsellor fees, part (£83) of solicitor instruction fee (£250), repeat direct debit fees & so on.

UNIVERSITY OF KENT

PPI-UK: the conflict over redress -- summary

- >1.5 million PPI complaints since 2005
- Financial firms rejected about 60% on average with some firms rejecting "almost all" complaints
- Financial Ombudsman Service (FOS) upholding "vast majority" of complaints (89 percent in 2009).
- Contestation over FSA's proposed rules for dealing with complaints.
- *Case triggered more complaints to FOS, running at 5000 per week, 200,000 in total between Oct 2010 and May 2011. Consumer success rate at 75%.

UNIVERSITY OF KENT

PPI: the conflict over redress

- Challenge to FSA's rulemaking power dismissed April 20, 2011; Decision not to appeal this ruling: May 09.
- FSA estimated cost to industry £1.1bn to £3.2bn for redress payments and £0.8bn – £1.3bn for complaints handling over five years – assuming ...
 - Complainant customers 500,000 per year for five years
 - Non-complainant customers 3.8m to 11.3m over 5 years
- Firms estimates of costs include:
 - Lloyds Banking Group: £3.2 billion
 - Barclays: £1 billion
 - HSBC: £269 million
 - RBS/NatWest: £850 million

UNIVERSITY OF KENT

Conclusion: fairness, responsibility and the struggle for systemic change.

- Ex ante regulation
- Inside the "black box" to change organisational culture
- Private rights claims in the shadow of public regulation --

UNIVERSITY OF KENT

Plenum 1: Fairness und Verantwortung – Was bedeutet das für Anbieter und Verbraucher?

Fairness and Responsibility – What does this mean for Providers and Consumers?

Dr. Michael Meyer, Deutsche Postbank AG

Steigende Staatsverschuldung, dramatische Lasten aus dem europäischen Rettungsschirm und große gesellschaftliche Aufgaben wie der Umbau der Energieversorgung stellen die öffentlichen Haushalte vor gewaltige Herausforderungen. Gleichzeitig bleiben die Erwartungen der Deutschen an den Staat, oft mit Verweis auf die hohe Steuerlast, unverändert hoch. Dass immer mehr Menschen fürchten, dass dieses Dilemma durch die Entwertung ihrer Ersparnisse und auf Kosten ihres Lebensstandards im Alter gelöst wird, ist verständlich.

In dieser schwierigen Situation tragen die Banken eine besondere Verantwortung. Von uns sind praktikable Lösungen gefragt, mit denen der Bürger den beschriebenen Unsicherheiten aktiv begegnen kann. Noch mehr allerdings brauchen die Menschen eine gute, vorausschauende Beratung, die ihnen hilft, ihren persönlichen Bedarf zu verstehen und die für sie richtigen Lösungen auszuwählen und umzusetzen – unabhängig von ihren Vorkenntnissen.

Die Begriffe *Fairness* und *Verantwortung* als Leitlinien der Kundenbeziehung beschreiben sehr genau, worauf es dabei ankommt. Das beginnt beim Produktangebot: Einfachheit und Transparenz sind hier der Schlüssel. Die Postbank hat daher im vergangenen Jahr ihr Produktangebot um rund ein Drittel reduziert. Damit ist unser Produktportfolio nicht nur wesentlich übersichtlicher, auch die Angebote selbst sind wo immer möglich einfacher, verständlicher und flexibler und die mit ihnen verbundenen Chancen und Risiken transparenter geworden. Die Konditionen sind dabei so attraktiv wie geblieben, wie man es von der Postbank kennt.

Eine gute, eng am individuellen Bedarf des Kunden orientierte Beratung verliert dadurch keineswegs an Bedeutung. Nicht nur, weil manche Produkte notwendigerweise eben doch etwas mehr an Erläuterung verlangen, etwa Riesterverträge oder Baufinanzierungen. Sondern auch, weil es ja gerade gilt, mit dem Kunden jene Produktkombination und –ausgestaltung zu finden, die seinem Bedarf und seinen Wünschen entspricht. Hier haben wir durch unsere IT-gestützte Beratung und erhebliche Investitionen in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter ein hohes Niveau erreicht, das wir mit aller Kraft sichern und ausbauen werden. Hierbei setzen wir große Erwartungen in unseren neu gegründeten Kundenbeirat.

Fairness und Verantwortung dürfen wir aber auch von anderen verlangen. Politik, Medien und Verbraucherschutz sehen sich zu Recht als Vertreter von Kundeninteressen. Deswegen sind z.B. Vorgaben für Produktbeschreibungen und neutrale Bankentests auch gerechtfertigt. Es ist jedoch nicht zu übersehen, dass staatliche Vorgaben zuweilen über das Sinnvolle und Erforderliche hinausgehen und die Fairness im öffentlichen Diskurs gelitten hat. Dabei läge es doch nahe, die Stellung des Kunden nicht allein durch Vorgaben zu seinem Schutz zu stärken, sondern auch durch die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung – am besten schon in den Schulen.

Und schließlich ist auch der Bürger selbst gefragt, sich mit finanziellen Fragen stärker auseinanderzusetzen. Wer mehr Zeit in die Auswahl des neuen Smartphones als in den eigenen Vermögensaufbau investiert, wer einen Umweg fährt, um ein paar Cent beim Tanken zu sparen, aber auf die staatliche Förderung der Altersvorsorge verzichtet, tut sich damit keinen Gefallen. Dass sich immer mehr Menschen vor einer Beratung in der Filiale im Internet informieren, ist daher ein ermutigendes Zeichen.

All dies ändert nichts daran, dass die Verantwortung für ihre Produkte und Beratung in erster Linie bei der Bank liegt. Dessen ist sich die Postbank bewusst. Wir werden die Ausrichtung auf einfache, transparente Produkte konsequent fortsetzen und dabei Maßstäbe in Bezug auf Flexibilität, Sicherheit und Bedarfsorientierung setzen.

Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender CreditPlus Bank AG

1. Banken, die ihre Kunden dauerhaft binden wollen, müssen schon aus Eigeninteresse fair und verantwortungsvoll mit ihnen umgehen.

Dies bedeutet, z.B.:

- absolute Transparenz bei den Kosten und den Folgen eines Vertragsabschlusses,
 - Verantwortung und Fairness auch „wenn es einmal nicht so gut läuft“ (der Kunde z.B. einen finanziellen Engpass hat),
 - Verantwortung während der gesamten Laufzeit eines Produkts (z.B. beim Geschäftsmodell von CreditPlus über die gesamte Kreditlaufzeit).
2. Banken haben nicht nur Verantwortung in Beziehung zum Kunden, sondern auch in Beziehung zum Aktionär, zu Geschäftspartnern, den Mitarbeitern und der Gesellschaft. Hier gilt es eine gute Balance zu finden.
 3. Banken sind keine neutralen Beratungsstellen (sie sollten sich auch nicht als solche darstellen!) sondern Wirtschaftsunternehmen. Sie müssen daher auch ihre eigenen Interessen vertreten und Geld verdienen.

Banken sollten sich wohl überlegen, wie sie sich im Markt positionieren: Aussagen, wie „die verantwortliche Kreditvergabe“ oder „der fairste Kredit“ müssen – sollen sie glaubwürdig sein – mit Fakten belegt werden, die möglicherweise den Zielen eines auf Rendite ausgerichteten Unternehmens, entgegenstehen. Das führt dann zu Vertrauensverlust und Unglaubwürdigkeit.

4. Verbraucher haben auch eine Verantwortung für die Geschäfte, die sie tätigen. Viele Informationen sind heute einfach und schnell abrufbar: Anbieterunabhängige Konditionenvergleiche und Produktinformationen, Kundenbewertungen in Verbraucherforen und Informationen über die Anbieter sind jederzeit im Internet zu finden.
5. Der Bonus-/Provisionsanteil am Gehalt für Mitarbeiter im B-to-C Vertrieb darf nicht zu groß sein (1-2 Monatsgehälter). Die Vertriebsziele müssen durch verantwortungsvolles Handeln erreichbar sein.
6. Eine eigene Kontrolle, Frühwarnsysteme, Qualitätsmanagement und regelmäßige Schulungen der Vertriebsmitarbeiter sind wichtige Bestandteile verantwortlichen Handelns (z.B. Mystery Shopping, Beschwerdemanagement, ...).
7. Präventive Ansätze erhöhen Spielraum/Handlungsfelder verantwortlichen Handelns (CreditPlus-Beispiele: Schulprojekt zur finanziellen Allgemeinbildung, Zusammenarbeit mit Corrente = Kunden können sich anonym von Sozialpädagogen, Psychologen, Juristen etc. in schwierigen Lebenslagen beraten lassen, Dialogprojekt mit Schuldnerberatung Stuttgart, durch „Blickwechsel“-Projekte die Kundensicht besser verstehen).
8. Ein tatsächlich gelebter Verhaltenskodex definiert Standards. Diese müssen eingehalten und regelmäßig kommuniziert werden (Eigenkontrolle, Kontrolle durch die Branche, durch Verbraucher, Mitarbeiter, Partner). Beispiele: „Kodex der Mitglieder des Bankenfachverbands „Verantwortungsvolle Kreditvergabe für Verbraucher“; in der

Crédit Agricole Consumer Finance Gruppe, zu der CreditPlus gehört, wird derzeit ebenfalls ein Kodex entwickelt, der gruppenweit gilt.

Reinhard Klein, Hamburger Sparkasse

- Der Bestürzung über die Finanzkrise müssen Taten, nicht Worte folgen. Die Haspa hat daher mehrere konkrete Maßnahmen auf den Weg gebracht.
- Eine Neuaufstellung und strukturierte Umsetzung von Qualitätsmanagementprozessen ist unsere Antwort auf die Krise. Wir beraten künftig noch individueller nach den Wünschen und Zielen unserer Kunden und informieren noch verständlicher. Ein beständiger Austausch mit den Kunden und unabhängige Beratungs- und Service-Tests bilden die Basis für eine kontinuierliche Weiterentwicklung.
- Unser Ziel ist es, unsere Kunden partnerschaftlich in allen Lebensphasen zu begleiten. Wir setzen auf langfristige Kundenbeziehungen, nicht die maximale Rendite. Daher ist das Qualitätsfeedback zu 50 Prozent Bestandteil der Ziele unserer Mitarbeiter.
- Dieser Qualitätsanspruch hat seinen Preis. Mit dem dichtesten Filialnetz in der Metropolregion, persönlichem Service und individueller Beratung haben wir uns als Qualitätsanbieter positioniert.
- Finanzdienstleister tragen Verantwortung für die Region. Dazu gehört gleichermaßen die individuelle Beratung von Privatkunden als auch die Kreditfinanzierung des Mittelstandes und gesellschaftliches Engagement. Die Haspa fördert die Metropolregion Hamburgs mit rund 5 Mio. Euro jährlich.
- Verantwortung tragen ist wichtig und richtig – das gilt für Finanzdienstleister genauso wie für Kunden. Wir brauchen mündige Verbraucher. Renditeerwartungen müssen sich – auf beiden Seiten – realistischen Rahmenbedingungen unterwerfen.

Manfred Westphal, VZBV

1. Verbraucherkredit

- Verantwortung heißt nicht Sponsoring von schulischen, kulturellen oder sportlichen Aktivitäten, sondern die Einhaltung von kundenbezogener Verhaltensgrundsätzen auch jenseits gesetzlicher Vorgaben
 - bei der Ansprache potentieller Kunden und in der Werbung,
 - durch die Produktgestaltung,
 - bei der vorvertraglichen Verbraucherinformation,
 - im Vertrieb (Beratung und Verkauf),
 - in der Mitarbeiterführung,
 - durch Vermeidung von Diskriminierung und bei der Ablehnung von Krediten,
 - bei Vertragsgestaltung und Vertragsschluss,
 - durch die Art der Betreuung während der Vertragsdauer,
 - in Krisensituationen.

2. Immobilienfinanzierung

- zusätzlich

- Berücksichtigung der Sicherheiten in den Konditionen
 - Chance für Kunden auf vorzeitige Rückzahlung bei fairer Vorfälligkeitsentschädigung
 - die europäischen Vorgaben zur Verantwortung der Kreditnehmer sind demgegenüber kontraproduktiv
3. Gesetzgebung bleibt notwendig zwecks Beseitigung von Risiken über Umfang notwendiger Eigenverantwortung der Anbieter, aber auch Spielraum für freiwillige, überprüfbare Maßnahmen
 4. Transparenz
 - Veröffentlichung der Grundsätze der einzelnen Anbieter ihres verantwortlichen Verhaltens auf der Website sowie
 - jährlicher Report
 5. Verbindlichkeit der Umsetzung (Monitoring und Enforcement)

Prof. Dr. Udo Reifner, Universität Hamburg/ *iff*

Fairness und Verantwortung sind zwei unterschiedliche Konzepte, die zwei große europäische Traditionen widerspiegeln: die englische protestantische Tradition des fair play und die französisch-katholische Tradition der Responsabilité.

Während Fairness das Verfahren zwischen den Menschen nach den Regeln von Demokratie und Markt (Transparenz, Information, Verlässlichkeit, Chancengleichheit, Zugang) betont,

betont die Verantwortung die Ergebnisse einer Beziehung (niemandem schaden, Rücksichtnahme, Schutz des Schwächeren, Solidarität, produktiver Nutzen auch für den anderen Partner)

Beispiel 1: Ein Boxkampf kann nach den Regeln fair ausgetragen worden sein gleichwohl aber die schwere Verletzung des Gegners bewirkt haben. War dies voraussehbar, so war auch faires Verhalten unverantwortlich. Ein Kredit kann regelkonform vergeben worden sein jedoch gleichwohl in eine Überschuldungssituation führen, für die die Bank die Verantwortung übernehmen sollte.

Beispiel 2: Mit der Berufung darauf, dass man „ja nur das Beste“ (Verantwortung) für den anderen will, kann man ihn entmündigen und unfair behandeln. Eine Kreditverweigerung, die einem Kleinunternehmer mit der Begründung, das Projekt werde nichts, die Chancen nimmt, es überhaupt zu versuchen, kann unfair sein, obwohl es verantwortlich gemeint ist.

Die Finanzkrise hat gezeigt, dass eine Flut rechtlicher Regeln zu immer mehr Information (vorvertraglich), Transparenz (im Vertrag), Verfahren (Beschwerdestellen, Ombuds, Widerruf) zu Bildungsanstrengungen und angeblichem Respekt vor der freien Kundenentscheidung letztlich in großem Maße als Freibrief für unverantwortliches Handeln missbraucht wurde. Dass Kreditkunden durch Umschuldungen, Abschluss von Restschuldversicherungen, variable Zinsgestaltung und revolving credit ruiniert wurden, konnte als Selbstschädigung dargestellt werden, die trotz fairem Verhalten nicht vermeidbar war, obwohl allen Anbietern die statistisch sicheren überwiegenden Effekte ihrer Marketingstrategien bei den Kunden bekannt und klar waren. Die Gier nach mehr Gewinn hat das Fair Play zur Entschuldigungsstrategie für unverantwortliches Handeln gemacht.

Eine besonders dubiose Rolle haben die Bankenverbände als Lobbyisten in Brüssel und

Berlin bei der Gesetzgebung gespielt. Die Konsumentenkreditrichtlinie 2008 und ihre Umsetzung in Deutschland sind Karikaturen nachhaltiger Kreditregelungen, die sich am produktiven Nutzen einer Kreditaufnahme für den Kreditnehmer orientieren. Sie suggerieren, dass die optimierte Verbraucherentscheidung auch unter Bedingungen des Anreizes zum Betrug das einzige Mittel ist.

Protokoll

Referenten:

Dr. Michael Meyer (Postbank)
Jan W. Wagner (CreditPlus Bank)
Reinhard Klein (Hamburger Sparkasse)
Manfred Westphal (VZBV)
Prof. Dr. Udo Reifner (Univ. Hamburg/ iff)
Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest - Moderation)

Reifner: (iff)

Ich stelle die These auf: Fairness und Verantwortung sind nicht dasselbe. Banken versuchen Fairness, lehnen aber die Verantwortung ab. Nur das was nach dem Produktkauf auch anwendbar ist, zählt. Ist bei den Prozessen der vergangenen Jahre im Hinblick auf Fairness und Verantwortung etwas herausgekommen? – Nein, im Gegenteil, wir haben uns verschlechtert!

Meyer (Postbank):

Fairness und Verantwortung gehören zusammen, ich sehe den Widerspruch nicht. Transparenz und vernünftige Beratung liegen in der Verantwortung der Banken, wir übergeben die letzte Verantwortung jedoch an den Kunden (Herleitung aus einem Zitat Kants). Wir setzen auf einfache und übersichtliche Produkte, haben schwer erklärbare Produkte aus dem Programm genommen, haben zweifelhafte Produkte geprüft. Wir sind als Bank zunächst eine Veranstaltung unserer Eigentümer, Arbeitnehmer und zuletzt unserer Kunden. In dieser Reihenfolge setzen wir auch die Prioritäten.

Wagner (CreditPlus):

Wir bemühen uns, aber wir haben letztendlich keine Kontrolle darüber, was die Angestellten am Ende wirklich tun und wie sie beraten. Wir müssen uns intern so verhalten, dass wir den Kunden langfristig an uns binden.

Klein (HaSpa):

In unserem Haus stimmen Fairness und Verantwortung überein, dies ist unserer Satzung zu entnehmen und wird von der Geschäftsleitung so praktiziert.

Wir haben keine Gewinnmaximierung.

Fairness: Filialen rechnen sich teilweise nicht, dies ist Teil der Kundenbindung, verkaufte Produkte sind nicht gewinnmaximiert ausgerichtet.

Auch wir haben Probleme bei der Umsetzung durch unsere Mitarbeiter.

Westphal (VZBV):

Enforcement ist ein großes Problem.

Wir haben schwache Finanzaufsicht, die sich wenig um das Marktverhalten kümmert, wir brauchen eine starke Finanzaufsicht!

Wenn wir Codizes aufstellen wollen, sollten diese so konkret wie möglich sein, offensichtlich und messbar.

Wir haben Kritik geäußert, orientieren uns an anderen Ländern, die die Versprechen der Anbieter aus Codizes kontrollieren, es gibt dort teilweise eine schwarze Liste „naming and shaming“, Deutschland hat so eine Liste nicht.

Frage des Moderators nach der Kontrolle von geschlossenen Fonds:

Klein: Produkteinkaufsprozess geprüft, im Vertrieb klare Vorgaben, Produkte sind nach Kunden zu sortieren.

Meyer: Es gibt klare Regelungen, für wen ein Produkt geeignet ist, auf der anderen Seite sind es auch risikobehaftete Produkte, die nur von entsprechenden Kunden gekauft werden sollten.

Wagner: zu Westphal: ich habe Angst vor mehr Regulierung, Frage ob das weiterhilft? Forderung nach neutralen Kundenbewertungen im Internet als effektives Kontrollinstrument, um Feedback von Kunden erhalten.

Westphal: wir haben noch nicht genug Gesetzgebung, wir haben nur ein Gesetz, das Anleger stärken soll, ein zweiter Teil folgt: Einführung eines Beratungsprotokolls ist nicht so sinnig, es muss noch einiges passieren. Forderung: Es muss eine Veröffentlichung der Codizes stattfinden, das Internet ist ein geeignetes Medium.

Frage des Moderators nach Kontrolle der Mitarbeiter im Hinblick auf die Vorgaben der Führung:

Wagner: Wir setzen unsere Richtlinien konsequent um, können aber bei 1200 Filialen nicht garantieren. Wir machen Tests mit Fokus auf die Aushandigung der Beratungsprotokolle.

Klein: Wir haben veranlasst, dass Beratungsprotokolle mehrfach intern geprüft werden und investieren mehr Kraft in die Gesprächsführung mit den Kunden. Es gibt jedoch Missverständnisse, die wir ausräumen müssen.

Frage des Moderators, ob das Beratungsprotokoll nicht eigentlich längst gängige Praxis sein müsste?

Klein: Wir müssen die Beratungsqualität verbessern, aber nur 11% der Kunden wollen mehr Transparenz. (Studie)

Frage des Moderators an Reifner, ob diese These noch stimmt?

Reifner: Es geht nicht um die Details, es geht grundsätzlich um die Produkte. Die Frage ist qualitativ, kommen die Produkte dort und so an, wie gedacht. In UK und USA ist das nachweisbar nicht der Fall.

These: Die Kunden wollen nicht informiert werden, sie wollen im Ergebnis faire und verantwortungsvolle Produkte.

Frage des Moderators an Reifner nach Haftungsvorschriften für den Erfolg eines Produktes?

Reifner: Bankenregulierung durch die Richtlinie ist bisher im Ergebnis Schwachsinn.

Frage des Moderators: Was haben sie vor, was haben sie rausgenommen?

Wagner: Die Kunden fühlen sich nach Umsetzung der Richtlinie nicht besser informiert.

Mehr Richtlinien sind nicht immer sinnvoll, es wird für Kunden unübersichtlicher. Wir sollten mehr Praktiker mit ins Boot nehmen.

Meyer: Wir haben die Anlagenseite und die Fonds unserer Angebotspalette deutlich reduziert, wir haben erklärungsbedürftige Produkte reduziert. Zu Reifner:

Restschuldversicherung ist gute Lösung im Sinne von Fairness. Reifner: es gibt nur 2000 Todesfälle, die ganze Theorie hinter der RSV ist unsinnig und dient nur der Bereicherung.

Frage des Moderators: Wer vertreibt die 600000 Anlageprodukte (Zertifikate), wenn nicht Sie?

Einstimmige bzw. ergänzende Antwort: Teilweise verkaufen wir, teilweise andere, es gibt gute und schlechte Produkte und der Kunde muss schon genau hinschauen.

Frage des Moderators: Was ist dabei herausgekommen, wie haben sich Geschäftsanteile verschoben?

Einstimmige bzw. ergänzende Antwort: Die Provisionsanteile sind gesunken, wir machen

Zufriedenheitskontrollen. Im Wesentlichen sind die Relationen geblieben.

Frage aus dem Publikum:

Ist der Zugang nicht der entscheidende Punkt? Kann eine Bank überhaupt fair handeln? Wie sorgen sie dafür, dass auch Leute die nicht so viel Geld haben, ein gutes Produkt bekommen? Was ist mit Zahlungsschwierigkeiten?

Klein: Unsere Produkte kosten für gleich, wenn es zu finanziellen Schwierigkeiten kommt, haben wir diverse Lösungsmöglichkeiten und sind unterm Strich bemüht.

Meyer: Im Rating unterschiedliche Produkte müssen unterschiedlich kosten (warum sollen andere das Risiko bezahlen?).

Reifner: Statistisch ist das Rating quatsch, soziologisch nicht, es trifft die weniger gut gestellten.

Wagner: Wir können nicht solidarisch handeln, wir sind auf Gewinn ausgerichtet. Es geht nach Wahrscheinlichkeiten, alles andere würde das System verändern.

Westphal: wir haben unterschiedliche Preise für Produkte, die P-Konten sind Beispiel dafür (obwohl sie weniger Leistungen beinhalten, kosten sie mehr)

Frage aus dem Publikum:

Wie gehen Sie mit Kunden um, die nicht in den Genuss der jetzigen Qualitätskriterien gekommen sind (Produkte aus der Vergangenheit)?

Klein: Da wo wir Fehler gemacht haben, kommen wir den Kunden entgegen.

Frage aus dem Publikum:

Wie erklären Sie, dass bei RSV Abschluss sich die Konditionen für den Vertrag nicht ändern?

Meyer: Ja das Risiko wird geringer. Aber wir lassen es trotzdem so.

Frage aus dem Publikum:

90-jähriger Frau wird ein Produkt verkauft, das sie nicht haben wollte, sie konnte das Beratungsprotokoll nicht lesen, ihr wurde ein langfristig angelegtes Produkt (Laufzeit 10 und mehr Jahre) verkauft. Sie lassen sich nur Beratungsprotokollerklärung unterzeichnen, hört damit Ihre Verantwortung auf?

Meyer: Diesen Fall würde ich auch gerne verstehen, er sollte geklärt werden.

Frage aus dem Publikum:

Der Auszahlungsbetrag muss nicht angegeben werden, warum? Ich wollte ein einfaches Produkt, habe dazu dann 40-seitiges Papier bekommen?

Meyer: Können wir uns nicht vorstellen, müssen wir klären.

Reifner: Warum werden die Beträge und Summen nicht endlich klar ausgewiesen?

Fairness muss von übergeordneten Instanzen kontrolliert werden und es müssen Musterprozesse geführt werden.

Frage aus dem Publikum:

Wie lässt es sich mit Fairness vereinbaren, wenn Konten falsch abgerechnet werden (Girokonten, Zinsanpassungen, betroffen sind besonders Selbstständige)?

Wagner: wenn es so etwas gibt, gehört das abgestellt, vorausgesetzt, es ist eindeutig rechtswidrig.

Schlussrunde:

Frage des Moderators: 30.000,- oder 130.000,- € Kreditanfrage – gibt es bei Ihnen gleiche Beratung, den gleichen Berater?

Westphal: warum nicht? Ich verlange, dass der Verkaufsdruck nicht in den Vordergrund tritt!

Klein: Kunde kommt in Beratungsprozess, der auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist (so soll es in der Zukunft sein). Fairness und Verantwortung ist in unserer Unternehmensführung ein Thema. Die Themen müssen weiter bearbeitet werden. Wir können aber auch den Kunden nicht aus der Verantwortung entlassen.

Wagner: für die größere Kreditsumme haben wir mehr Beratungsbedarf, in Bezug auf Rückzahlung ist genau zu prüfen. Ist er der Kundensituation angemessen ist eine zentrale Frage. Wir wollen zukünftig Schulungen vermehren, Internetforen nutzen, um Kundenzufriedenheit zu messen.

Meyer: Der Kunde entscheidet zunächst, welche Filiale und Beratung er aufsucht. Beratungsunterschiede gibt es bei uns nicht. Es ist am Ende eine Verantwortungsgemeinschaft, in der auch wir unseren Beitrag leisten, doch wir können nicht für die Menschen denken. Was an Vertrauen in Banken verloren gegangen ist, müssen wir zurückerobern, deshalb nehmen wir an Veranstaltungen wie dieser teil.

Reifner: Die Problematik sind nicht die fairen Formalitäten. Banken können sich nicht selbst regulieren und begrenzen, Begrenzungen müssen per Gesetz erfolgen: der Staat muss Instanz und Akteur werden. Der Ansatz, um zu einem wirklichen Ergebnis zu kommen ist noch nicht da.

D 1.1: Mehr Verbraucherschutz durch Aufsicht? Europäische Konzepte – Perspektiven für Deutschland?

Greater consumer protection through financial supervision – Is there a European concept and what is the outlook for Germany?

Sebastien Clerc-Renaud, *iff*

The European System of Financial Supervision was established at the beginning of this year. Three EU level financial supervision authorities have been created: EBA for banks, EIOPA for insurances and occupational pensions and ESMA for securities and investments. Consumer protection was also established as one specific goal for these European Authorities. This will mean changes to the situation for supervisors at the national level as well.

The Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Germany's integrated federal financial supervisory authority, does not have consumer protection expressly included in its statutes, especially for the banking sector. The common approach from the past was to see supervision as something only working for the public interest. Nevertheless, with more than 20,000 enquiries and complaints received each year, the BaFin is often being contacted by consumers, and has started to open its activities to the field of consumer protection.

The following questions arise from these developments:

- Will the new European System of Financial Supervision change the national authorities and in which way?
- Has the cooperation between national and European authorities already started and has it had any impact on the providers so far?
- The European Financial Supervisors are bound to their statutes and are only able to control European Law through means such as EU Directives. Their influence on national level is only exercised indirectly. What kind of power will these European authorities have in practice at the national level?
- Is the legal basis for national authorities like the BaFin sufficient to protect consumers of financial services, e.g. against fraud and churning as well against newer forms of products and practices in Germany like payday loans or new charges for overdrafts?
- Who should be the whistle-blower if certain practices detrimental to consumers become known to experts? German consumer associations play this whistleblowing role to some extent but they neither have sufficient capacity to carry out such a market monitoring task nor do they have the right to control providers in case of problems. While authorities have far greater information on providers and markets, they have problems with releasing this information. How can information be generated and used to help consumers?
- Germany has seen several significant financial scandals like "Schrottimmobilien", Göttinger Gruppe and Lehman Brothers certificates in the past. Will the new framework avoid these kinds of scandals in the future?
- The work of the national financial supervisor is more or less unknown to the public. The planned register for financial advisers will not be open for the public. How transparent must be the work of the national authorities be for the public?
- New rules like the representative example for consumer credit offers were established last year to protect consumers. In practice teaser offers ("Lockvogelangebote")

do exist and furthermore it is unclear if any German organisation actually controls the new consumer protection law. Is there a lack of competence, of capacity or of volition?

- Do we need reform of the legal framework for the national supervision authorities in Germany? Should consumer protection be implemented as a specific goal of the BaFin and should a liability be introduced for the BaFin e.g. in case of inactivity with regard to its mandate?
- BEUC, the European Consumers' organisation will publish a study on the different national systems of financial supervision in the EU and the extent to which they integrate consumer protection concerns. Do we have any outstanding examples in Europe? Could the United Kingdom with its Financial Services Authority (FSA) and Office of Fair Trading (OFT) be a model for Germany and other EU Member States?
- Whereas financial supervision places a high interest in the stability of providers, especially that of systemic banks, consumer protection has its focus on the consumer. Is there a conflict of objectives and how could one organisation, standing behind both issues, mitigate this kind of potential conflict of interest in practice?
- How can we avoid more and more regulation which is very costly for providers, and consumers in the end, and establish an efficient system of consumer protection?

To discuss some of the issues raised above and suggest answers to these questions, the panel of speakers will be made of representatives from the BaFin, the Federal Ministry of Food, Agriculture and Consumer Protection (BMELV) and the association of German private banks. Prof. Williams will complete the panel by sharing her experience of financial supervision and consumer protection from especially the UK perspective.

Dr. Günter Birnbaum, BaFin

Deutschland hat 2011 mehr als 2100 Banken mit mehr als 39.000 Filialen und einigen hunderttausend Beratern. Daraus folgt:

1. Wir können nicht hinter jeden Bankberater einen Aufseher stellen.
2. Der Verbraucherschutz muss vielmehr in der Bank selbst anfangen. Dazu muss jede Bank ein unabhängiges Compliance-System haben, das im Haus sicherstellt, dass Produkte retailfähig sind, also auch für Privatkunden geeignet sind, kein untragbarer Vertriebsdruck entsteht, das Kundeninteresse vor Vertriebsinteresse geht, etc.
3. Compliance muss sich in der Bank durchsetzen können, dem Vertrieb „Paroli“ bieten und ein Produkt als nicht retailfähig für den Vertrieb verhindern können. Dazu muss der Leiter Compliance mit dem Leiter des Vertriebes hierarchisch auf einer Ebene stehen.
4. Compliance muss vor Ort die Einhaltung der kundenschützenden Normen überprüfen, etwa durch Einsehen von Beratungsprotokollen etc. Es genügt nicht nur, systemische Vorkehrungen zu schaffen, die abstrakt geeignet sind, eine Verletzung von Kundeninteressen zu verhindern.
5. Die Aufsicht muss dafür die notwendigen rechtlichen Rahmenbedingungen setzen, aber auch selbst vor Ort prüfen. Die Aufsicht muss dabei auch überprüfen, ob Compliance seinen Aufgaben angemessen nachkommt.
6. Frage: Sollte die Aufsicht nicht auch mit den betroffenen Anlegern selbst sprechen? Welche Möglichkeiten gibt es dafür? Wie kann die Aufsicht mit den Anlegern in einen Dialog treten? Ist das Mystery Shopping ein gutes Beispiel dafür?

Dr. Erich Paetz, Referatsleiter „Finanzdienstleistungen“ im Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)

Ausgangspunkt:

Die Finanzmarktkrise hat deutlich gemacht, dass die bestehenden Finanzaufsichtssysteme global versagt haben und dringend reformbedürftig sind.

Da mangelnder Verbraucherschutz, insbesondere eine unverantwortliche Kreditvergabe in den USA, eine wesentliche Ursache für die Finanzmarktkrise gesetzt hat, muss eine reformierte Finanzaufsicht auch diese Aspekte stärker kontrollieren.

1. Im Kreis der G 20-Staaten hat man sich darauf geeinigt, dass künftig kein Finanzprodukt, kein Finanzakteur und kein Finanzmarkt unreguliert und ohne staatliche Finanzaufsicht sein darf. Diesen Konsens gilt es zu nutzen!
2. Die neue europäische Architektur der Finanzaufsicht ist eine angemessene Reaktion auf die Finanzmarktkrise. Sie ist geeignet die Kohärenz und Qualität der Finanzaufsicht in Europa zu stärken und zu verbessern.
3. Die Aufgaben der drei neuen Aufsichtsbehörden im Verbraucherschutz werden in inhaltsgleichen Artikeln (9) der Verordnungen zur Errichtung dieser Behörden geregelt. Sie sind nach deutschen Rechtsmaßstäben vergleichsweise unbestimmt formuliert und interpretationsbedürftig. Sie umfassen u. a.
 - die Förderung der Transparenz und
 - der Einfachheit und Fairness auf dem Markt für Finanzprodukte
 - der Herausgabe von Warnungen, wenn eine Finanztätigkeit eine ernsthafte Bedrohung z.B. für die „Verbesserung des Verbraucherschutzes“ darstellt.
 - die Möglichkeit, bestimmte Finanztätigkeiten zu verbieten oder zu beschränken, durch die das ordnungsgemäße Funktionieren und die Integrität der Finanzmärkte oder die Stabilität des Finanzsystems in der Union gefährdet wird.
4. Das neue europäische Finanzaufsichtssystem muss auf nationaler Ebene adäquat nachgezeichnet werden, damit die neuen europäischen Aufsichtsbehörden reibungslos mit der nationalen Finanzaufsicht funktionieren können. Dies ist durch Umsetzung der sog. Omnibusrichtlinien I und II bereits eingeleitet worden. Die Änderungen betreffen z.B.
 - die Einbindung der BaFin in das europäische System
 - die Mitteilungs- und Unterrichtungspflichten der BaFin gegenüber den europäischen Aufsichtsbehörden
 - neue Verfahrensregeln für Meinungsverschiedenheiten zwischen den Aufsichtsbehörden
5. Die im Koalitionsvertrag vereinbarte nationale Reform der Finanzaufsicht, die im federführenden Finanzministerium vorbereitet wird, muss die neue europäische Finanzarchitektur ebenfalls angemessen berücksichtigen. Dabei wird nach einer Verständigung der Koalitionsfraktionen auch geprüft, welche Aufgaben die nationale Finanzaufsicht im Bereich des finanziellen Verbraucherschutzes wahrnehmen muss: „Die Ausübung der übrigen Aufgaben darf in keiner Weise beeinträchtigt werden“.
6. Unabhängig von den genannten aufsichtsspezifischen Regelungen hat die Bundesregierung die Finanzaufsicht im Hinblick auf den Verbraucherschutz bereits durch andere Maßnahmen erheblich gestärkt. Dies sind insbesondere zwei neue Anlegerschutzgesetze:

- a. Das „Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes“, das im Wesentlichen ab 01.07.2011 gilt, regelt u. a. die Einführung des Produktinformationsblatts für Wertpapiere, das neue BaFin-Register für Anlageberater, erweiterte Aufsichtsbefugnisse und Bußgeldtatbestände.
- b. Der „Entwurf eines Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagengesetzes“ wurde im April 2011 vom Kabinett verabschiedet. Er enthält verschärfte Anforderungen an die Produkte des grauen Kapitalmarktes z.B. Kohärenzprüfung der Prospekte durch BaFin. Aber auch die Vermittler werden hiernach künftig deutlich strenger reguliert und überwacht (Sachkundenachweis, Berufshaftpflichtversicherung, zentrale Registrierung, Beratungsstandards nach Wertpapierrecht).

Thorsten Höche, Chefsyndikus und Mitglied der Geschäftsführung
Bundesverband Deutscher Banken

- Finanzmarktaufsicht ist in Deutschland in erster Linie Solvenz- und Marktaufsicht. Diese dient mittelbar auch dem Verbraucherschutz.
- Das Aufsichtsrecht erlegt Anbietern auf den Finanzmärkten vielfältige Pflichten auf, die teils unmittelbar Verbraucherschützende Wirkungen haben. Die Erfüllung dieser Pflichten ist Gegenstand von aufsichtsrechtlichen Prüfungen. Dies ist ein „Mehr“ an auch Verbraucherschützender Kontrolle gegenüber den meisten anderen Branchen.
- Darüber hinaus kann die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht bei gravierenden Zivilrechtsverletzungen – so bei Verstößen gegen höchstrichterliche Rechtsprechung – im Wege der Missbrauchsaufsicht (§§ 6 KWG, 4 WpHG) vorgehen.
- Die direkte Wahrung zivilrechtlicher Rechtspositionen der Verbraucher wird durch die Zivilgerichtsbarkeit gewährleistet. Neben Verbandsklagemöglichkeiten runden die von den Branchenverbänden angebotenen außergerichtlichen Streitschlichtungsverfahren – wie zum Beispiel der Ombudsmann der privaten Banken – das zivilrechtliche Schutzsystem ab. Sie eröffnen den Verbrauchern die Möglichkeit zur raschen, unentgeltlichen und unbürokratischen Schlichtung durch neutrale Personen.
- Dreh- und Angelpunkt für einen präventiven Verbraucherschutz ist und bleibt es, die Verbraucher in die Lage zu versetzen, eigenverantwortliche Entscheidungen treffen zu können. Dazu sind die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln. Der Beitrag des Bankenverbandes und seiner Mitgliedsbanken hierfür ist ein vielfältiges Angebot – von einem Curriculum für den Wirtschaftsunterricht an allgemein bildenden Schulen über eine breite Palette an Informationen für Verbraucher bis zur Streitschlichtung.
- Klarheit, Fairness und Verlässlichkeit sind Anspruch und Maßstab, an dem sich die privaten Banken messen lassen wollen. Die zum Teil geäußerte Kritik, dass „Anspruch und Wirklichkeit“ auseinanderklaffen, nehmen die privaten Banken ernst.

Protokoll

Referenten:

Prof. Toni Williams (University of Kent)

Dr. Günter Birnbaum (BaFin)

Thorsten Höche (BdB)

Dr. Erich Paetz (BMELV)

Sebastien Clerc-Renaud (iff - Moderation)

In der Diskussion ging es um die Frage, ob ein verbesserter Verbraucherschutz durch eine den Finanzmarkt angemessen kontrollierende Aufsichtsbehörde erreicht werden könne. Hierzu wurde unter anderem über eine europaweite Lösung diskutiert und inwiefern Deutschland von bestehenden Systemen wie dem in Großbritannien Teile übernehmen und davon profitieren könne. Auf europäischer Ebene erwähnt wurden: ESMA (European Securities and Markets Authority), die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde mit Sitz in Paris; EBA (European Banking Authority) mit Sitz in London, die sämtliche Aufgaben der CEBS übernommen hat; EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) mit Sitz in Frankfurt/Main und Übernahme des Aufgabenbereiches von CEIOPS.

Nach kurzer Vorstellung des BMELV durch Herrn Dr. Paetz wurde über mögliche Auswirkungen auf die nationale Gesetzgebung im Zuge der Neustrukturierung der europäischen Behörden gesprochen. Derzeit existiere kein Gesetzentwurf zu weitgreifenden Reformen der Finanzmarktaufsicht in Deutschland. Allerdings existiere ein Zehn-Punkte-Plan der Regierungskoalition hinsichtlich diverser Umstrukturierungen.

So würde die BaFin in ihrer jetzigen Funktion bestehen bleiben, die Bundesbank solle sich mit systemischen Risiken auseinandersetzen. Ebenso sollten Verbraucherschutzaufgaben ausgeübt werden. Hierzu solle eine Prüfung stattfinden, inwiefern Tätigkeiten/Aufsichtspflichten übernommen werden könnten, ohne dass eine Beeinträchtigung der Kernaufgaben statfinde (Thesenpapier Nr. 5). Trotz dieser „wachsweichen“ Formulierung sei er optimistisch, dass ein höheres Maß an Verbraucherschutz in Deutschland erreichbar erscheine.

Von Seiten Dr. Birnbaums wurde nach Kritik aus dem Plenum an der BaFin darauf hingewiesen, dass seitens der Behörde aufgrund fehlerhafter Beratungsprotokolle bereits erste Bußgelder verhängt worden seien. Problematisch aus seiner Sicht sei eine noch fehlende Harmonisierung innerhalb der EU, die sich in nach wie vor unterschiedlichen Regeln bei gleichen Geschäften manifestieren würde. Hinsichtlich der ESMA wurde erwähnt, dass deren Lenkung in Händen der jeweiligen Aufsichtsbehörden der einzelnen Mitgliedsstaaten liegen würde, was zwangsläufig zu Problemen bei der Herangehensweise der Regulierungen führe. So sei aufgrund des Nord-Süd-Gefälles im Bankensektor – wobei der Norden, insbesondere Großbritannien und Skandinavien, mehr auf Transparenz, der Süden traditionell mehr auf Verbote setze – abzuwarten, welche Sichtweise sich durchsetzen werde. Hinsichtlich des Verbraucherschutzes wurde darauf hingewiesen, dass es nicht die Aufgabe der BaFin sei, Interessen einzelner Anleger zu vertreten, sondern Fehler als solche abzustellen.

Nach Meinung von Herrn Höche müsse die Entwicklung im europäischen Raum abgewartet werden. Durch EU-Regelungen könnten die im deutschen Raum angewandten Auslegungsregeln obsolet werden, wobei seiner Meinung nach eine Bewahrung des KWG wichtig sei. Den Verbraucherschutz betreffend wurde darauf hingewiesen, dass bereits jetzt Schlichtungsverfahren für Banken bis zum Betrag von 5.000,-- EUR bindend seien, nicht jedoch für die Verbraucher.

Prof. Tony Williams wies darauf hin, dass die FSA (Financial Services Authority) als alleinige Regulierungsbehörde in Großbritannien operiere. Eine Verbraucherschutzbehörde sei sie allerdings nicht, eine entsprechende Einmischung sei derzeit auch noch nicht erwünscht. Das Office Of Fair Trading (OFT) bestehe allerdings nach wie vor. Die Mehrheit der (ungesicherten) Konsumentenkredite unterliege deren Regulierung. Mittelfristiges Ziel sei es, in der FSA sowohl Verbraucherschutz- als auch makroprudentielle Regulierungsbehörde zu vereinen. Die Schaffung einer einzigen Behörde würde jedoch den Anbietern sehr entgegenkommen.

Die BEUC-Studie habe gezeigt, dass eine allumfassende Regulierungsbehörde für die Anbieter sehr vorteilhaft sei. Im Gegensatz zum britischen System hätten die Niederlande beispielsweise eine Trennung vorgenommen. Ein weiterer Unterschied insbesondere zum

deutschen System bestehe darin, dass die FSA ihre Prüfungsergebnisse im Gegensatz zur BaFin veröffentliche.

Herrn Dr. Birnbaum war es wichtig darzulegen, dass bei Sonderprüfungen durch die BaFin das Idealbild einer Universalbank nachgebildet werden solle und somit eine Form des Anlegerschutzes darstelle. Die Veröffentlichung der Beraterverwarnungen passte seiner Meinung nach nicht ins deutsche Rechtssystem. Eine Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit der BaFin erachte er als wünschenswert.

Nach Aussage von Herrn Dr. Paetz solle in Deutschland die Bundesbank makroprudentielle, die BaFin mikroprudentielle Aufgaben übernehmen. Er erwarte zur Sommerpause jedoch eine Diskussion, inwiefern bei letztgenannter eine Implementierung des Verbraucherschutzes aussehen könne.

Herr Höche bemerkte, dass es wichtig sei, eine klare Regelung für zukünftige Krisenbewältigungen zu schaffen. Für eine allumfassende Regulierungsbehörde sprächen eine schnelle Reaktionsfähigkeit sowie die Vermeidung von „Datenverlusten“ aufgrund behördenübergreifender Weitergabe. Verbraucherschutz sei zwar ein lohnenswertes Ziel, dürfe jedoch keinesfalls eine Vernachlässigung der Aufsichtspflicht nach sich ziehen.

Auf die vom Moderator gestellte Frage, ob das Podium sich darauf einigen könne, dass mehr Regulierung notwendig sei, berichtete Prof. Williams von einer derzeit laufenden Studie der FSA über den Verbrauchermarkt, insbesondere im Zusammenhang mit PPI (payment protection insurance/Restschuldversicherung) aus den Jahren 2005/2006. Obwohl Regeln hierzu existieren, würden sie von den Firmen häufig nicht oder nicht richtig angewandt. Es stelle sich dabei auch heraus, dass bei einer mangelnden Überwachung der Firmen diese versuchten, ihre eigenen Kosten auf die Verbraucher abzuwälzen. Diese Probleme seien systembedingt.

Ebenfalls zur Diskussion stand die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie in nationale Gesetze, insbesondere die Regelungen zur Werbung. Laut Dr. Birnbaum habe die BaFin bisher keine entsprechenden personellen Kapazitäten gehabt und müsse daher auf externe WP zurückgreifen. Dies solle sich jedoch ändern, da ebenso Verantwortung für die Überwachung der compliance- und Vertriebsbeauftragten übernommen werde. Die Kontrolle der Werbung gestalte sich aus seiner Sicht als verhältnismäßig einfach. Nach wie vor stelle es jedoch für die Behörde ein Problem dar, weil gute Mitarbeiter aufgrund besserer Verdienstmöglichkeiten durch die Wirtschaft abgeworben würden.

Seitens der Zuhörer wurde von Prof. Reifner die Frage nach einem Interessenskonflikt der BaFin gestellt. Die Argumentation, dass Verbraucherschutz zwar bejaht werde, allerdings kein individueller Schutz durch die Behörden gewährt werden könne, stelle seiner Meinung nach einen Denkfehler dar. Bereits die FED in den USA bzw. Ben Bernanke hätten darauf hingewiesen, dass die Finanzkrise ihre Ursache im System der amerikanischen Hypothekenkredite gehabt hätte. Es wäre jedem Finanzakteur klargewesen, dass diese Kredite mittel- bis langfristig überhaupt nicht zurückzahlbar gewesen seien. Dies lasse sich auch auf die Kettenkredite in Deutschland übertragen. Die Krise fange somit beim Verbraucher durch die Kreditvergabe an. Eine Auswertung der Verbraucherinformationen sei daher zwingend notwendig. Dies bedinge aber auch, dass man dem einzelnen Verbraucher zunächst auch helfen könne, damit er sich an eine Behörde wende und ihr sein Wissen mitteile. Ein hoher Verbraucherschutz trage somit zu hoher Transparenz bei. Es wurde die These vertreten, dass eine Trennung von individuellem Verbraucherschutz und makro-/mikroprudentiellen Aufsichtsfunktionen unabdingbar sei.

Herr Dr. Birnbaum räumte solche Interessenkonflikte auch ein. Allerdings seien für den individuellen Verbraucherschutz die Zivilgerichte zuständig. Verbraucherbeschwerden hätten jedoch auch für die Gesamtheit der Kunden häufig positive Effekte. Er könne sich

nicht vorstellen, wie ein solches Entscheidungsrecht der BaFin im Verhältnis Verbraucher/Anbieter aussehen sollte.

Auch Herr Höche verwies darauf, dass für individuellen Verbraucherschutz die Gerichte zuständig seien und dieser nicht durch die BaFin oder andere Behörden entschieden werden könne. Eine Transparenz würde bereits dadurch erreicht werden, dass die Fallzahlen der Beschwerden veröffentlicht würden.

Aus der Zuhörerschaft wurde noch einmal darauf hingewiesen, dass nach der Krise keine ausreichende Regulierung der Finanzmarktakteure stattgefunden habe. Ebenso wurde die Frage gestellt, ob die Banken überhaupt entsprechende Organisationsstrukturen hätten, um qualitative Beratungen (dem WpHG entsprechend) durchführen zu können. Auch könne die BaFin bereits mit den derzeit zur Verfügung stehenden Mitteln mehr im Sinne des Verbraucherschutzes bzw. der Regulierung tun. Dies würde allerdings völlig außer Acht gelassen.

Nach Meinung Dr. Birnbaums hätte die BaFin/der Gesetzgeber bereits einige entscheidende Änderungen vorgenommen. So befinde sich beispielsweise die Beraterliste bzw. Vertriebsliste im Aufbau (Gesetzgeber), ebenso wären Mindestanforderungen an compliance geschrieben worden.

Auf den Einwurf aus der Zuhörerschaft, dass die Bankenkrise den Steuerzahler 5% des BSP und die Rentenerhöhungen für die nächsten 20 Jahre gekostet habe (GBV) und die sich hieran anschließende Frage nach der Verteilung dieser Lasten – nämlich einseitig zu Ungunsten des Steuerzahlers – bemerkte Herr Höche, dass die Krise eindeutig ihre Ursache auf dem amerikanischen Immobilienmarkt hätte und deutsche Banken daran nicht beteiligt gewesen wären. Herr Dr. Paetz hingegen sehe die Wirtschaft sehr wohl in der Verantwortung. Auch Herr Dr. Birnbaum wies darauf hin, dass ein Produkt möglicherweise zwar im Einklang mit dem geltenden Recht stünde, dies jedoch nicht gleichzeitig hieße, dass es fair (für den Verbraucher) sei.

Angesprochen auf den 10-Punkte-Plan sowie die weiteren anstehenden Umstrukturierungen wies Herr Dr. Paetz darauf hin, dass er den Verbraucherschutz seiner Meinung nach zukünftig nicht im Verantwortungsbereich der Bundesbank sehe und dass die europäischen Vorlagen eine gute Ausgangsbasis für den Verbraucherschutz in Deutschland seien. Dr. Birnbaum verwies an dieser Stelle noch einmal darauf, dass zukünftig wesentliche Regeln aus Paris (ESMA) kämen und dass Kunden den Verbraucherschutz auch aktiv unterstützen müssten, indem sie sich durch das Lesen der Prospekte informierten (investor education).

D 1.2: Das neue P-Konto – Erste Erfahrungen und Auswirkung für Überschuldete?

Inken Westphal, TARGOBANK

Unbürokratische Hilfe im Schicksalsfall im Sinne aller Beteiligten – das P-Konto bewährt sich.

Trennung, Arbeitslosigkeit, Krankheit – Schicksalsschläge, die einen meist unvorbereitet treffen und weitreichende Konsequenzen haben können. Das gilt auch für die persönliche finanzielle Lage. Steht bei einem Kunden dann eine Pfändung an, ist eine einfache, reibungslose und vertrauensvolle Hilfestellung seiner Bank daher von zentraler Bedeutung.

Wichtigstes Ziel des P-Kontos ist, dass der Kunde auch nach Eingang einer Pfändung am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilnehmen und seinen Verpflichtungen zur Deckung seines täglichen Lebensbedarfs für sich und seine Familie nachkommen kann. Die TARGOBANK wird diesen Vorgaben, auch im wettbewerblichen Vergleich, schon heute gerecht. Darüber hinaus helfen wir unseren betroffenen Kunden schnell und unbürokratisch: Die Einrichtung des P-Kontos ist bei uns kostenlos und für die Führung des P-Kontos oder Pfändungsbearbeitung erheben wir kein gesondertes Entgelt. Der Kunde behält sein Girokonto, dies wird im System einfach in ein P-Konto umgewandelt. Auch die Rückführung eines P-Kontos in ein reguläres Girokonto ist damit problemlos. Wir ermöglichen es den Kunden außerdem, über sämtliche Selbstbedienungskanäle im Rahmen ihrer Freibeträge bzw. Guthaben zu verfügen - auch per Girocard oder Online-Banking. Ebenso stehen P-Kontoinhabern Zahlungsoptionen wie Lastschriften und Daueraufträge offen.

Die neue gesetzliche Regelung hat beim Kontopfändungsschutz erhebliche Verbesserungen ermöglicht. Alle Beteiligten profitieren –auch die Banken. Die Entbürokratisierung und Vereinfachung ist ganz im Sinne der Kundenzufriedenheit und damit auch der TARGOBANK. Denn Kundenzufriedenheit steht im Kern unseres Geschäftsmodells. Auch wurden die Banken entlastet: Die Umstellung auf und Führung von P-Konten wurden erleichtert. Die manuelle Ermittlung der frei verfügbaren Beträge anhand eines Freigabebeschlusses des Gerichts und der Pfändungsfreibetragstabelle entfällt. So lässt sich für die Betreuung und Beratung der meist von Schicksalsschlägen getroffenen Kunden mehr Zeit investieren.

Christina Buchmüller, VZBV

Das Kostenproblem besteht seit der Einführung des P-Kontos

Schon mit der Einführung des sog. P-Kontos erhielt der vzbv eine Flut von Beschwerden über hohe Kontoführungsgebühren von bis zu 25 Euro, die monatlich für das Führen eines Kontos mit der neuen Pfändungsschutzfunktion verlangt wurden. Das war jedoch kein Phänomen, das abebbte: Rund ein halbes Jahr nach Inkrafttreten des Anspruches auf die Pfändungsschutzfunktion zeigte ein Test der Zeitschrift Ökotest: In mehr als der Hälfte der 159 untersuchten Fälle zahlen betroffene Verbraucher dafür im Schnitt monatlich fünf bis sechs Euro mehr als für ein normales Konto. Hinzu kommt: Fast immer müssen Kunden auf wichtige Zahlungsfunktionen verzichten.

Abmahnaktionen können das Problem insgesamt nicht lösen

Der vzbv hat 33 Banken und Sparkassen wegen zusätzlicher Gebühren abgemahnt. Über 20 Banken und Sparkassen haben bisher durch die Abmahnungen des vzbv ihre P-Konto-Gebühren geändert. Das ist jedoch ein Tropfen auf den heißen Stein angesichts der Tat-

sache, dass es ca. 2000 Banken und Sparkassen in Deutschland gibt. Der vzbv und andere Verbraucherschutzorganisationen haben schlicht nicht die personellen und finanziellen Kapazitäten, massenweise Abmahnungen und eventuelle Gerichtsverfahren durchzuführen. Man könnte annehmen, dass sich eine Abmahnaktion disziplinierend auf die Branche auswirkt. Dies ist jedoch in diesem Fall nicht festzustellen: Kreditinstitute, die wir nicht abgemahnt haben, ändern keineswegs freiwillig ihre P-Konto-Bedingungen.

Die erste Rechtsprechung ist positiv

Die erste Rechtsprechung zu den P-Konto-Gebühren hat bestätigt, dass das Führen eines P-Kontos eine gesetzliche Pflicht darstellt und als solche grundsätzlich nicht extra bepreist werden darf. Das P-Konto darf damit nicht als separates Kontomodell angeboten werden, sondern ist als Kontozusatzfunktion anzusehen, die bei jedem Kontomodell kostenneutral aktiviert werden können muss. Eine eventuelle höchstrichterliche Entscheidung wäre jedoch im besten Fall erst in 4-5 Jahren zu erwarten und würde die Kreditinstitute nicht verpflichten, den Verbrauchern die zu Unrecht erhobenen Gebühren zurück zu bezahlen. Vielmehr müsste jeder einzelne Verbraucher in einem individuellen Rechtsstreit die zu Unrecht erhobenen Gebühren zurückfordern. Da es sich bei den zu hohen Kontoführungsgebühren um im Vergleich niedrige Streitwerte handelt und viele Verbraucher, die auf den Pfändungsschutz angewiesen sind, sich in finanziellen Schwierigkeiten befinden, ist davon auszugehen, dass lediglich einzelne Verbraucher die Rückzahlung der Gebühren auch tatsächlich gerichtlich durchsetzen würden.

Eine zeitnahe Lösung ist erforderlich

Für die Verbraucher, die auf die P-Konto-Funktion angewiesen sind, ist jeder einzelne Euro wichtig. Sie leben bereits von dem pfändungsgeschützten Existenzminimum und aus diesem müssen sie die unverhältnismäßig hohen monatlichen Kontogebühren bestreiten. Für diese Verbraucher ist es inakzeptabel, dass eventuell in einigen Jahren höchstrichterlich festgestellt wird, dass sie in der Vergangenheit zu viel bezahlt haben, denn dieses Geld fehlt ihnen jetzt jeden Tag.

Der gesetzgeberische Wille ist klar formuliert, wird aber ignoriert

Der Rechtsausschuss des Bundestages hat in seiner Beschlussempfehlung zum P-Konto am 22. April 2009 gefordert, der Preis für ein P-Konto dürfe "das für ein allgemeines Gehaltskonto Übliche nicht übersteigen. Der Ausschuss geht davon aus, dass die Kreditwirtschaft ihren Beitrag dazu leisten wird, den Zugang ihrer Kunden zu Pfändungsschutzkonten nicht zu erschweren, zumal sie von den erheblichen Verbesserungen bei der Abwicklung von Pfändungen profitiert." (BT-Drs. 16/7615, S. 17).

Die Lösung des Problems

Die einzige flächendeckende und zeitnahe Lösung des Problems: Eine gesetzliche Klarstellung dahingehend, dass mit dem Antrag auf Pfändungsschutz nach § 850k Abs. 7 ZPO keine vertraglichen Nachteile verbunden werden dürfen.

Tim Sommer, SB WHV

Die Einführung des P-Konto wurde von der Politik, aber auch der Schuldnerberatung als Meilenstein im Verbraucherschutz gewertet. Mit viel Hoffnung und Ungewissheit hat die Schuldnerberatung die ersten Monate P-Konto erlebt.

Die Chance auf einen besseren Vollstreckungsschutz war gepaart mit rechtlichen Unsicherheiten und der Erwartung einer hohen zusätzlichen Arbeitsbelastung für die Beratungsstellen.

Viele Befürchtungen erwiesen sich schnell als unbegründet, völlig unbekannte Probleme und Hürden taten sich aber trotzdem auf. Auch nach vielen Monaten Praxiserfahrungen mit dem P-Konto ist die Liste der Probleme lang.

Hohe Gebühren, Zusatzvereinbarungen, Leistungsbeschränkungen und ein erschwerter Zugang zu Girokonten sind hierbei nur einige der täglichen Problemlagen.

Das Haftungsrisiko der Beratungsstellen, der personelle und zeitliche Aufwand, sowie die sich noch immer verändernden Rahmenbedingungen seitens der Banken lassen eine Beruhigung der Lage kaum zu.

So werden inzwischen verstärkt P-Konten bei eingehenden Pfändungen gekündigt. Zwar ist das Guthaben gesichert, das Konto ist aber häufig dennoch verloren. Eine Entwicklung, die dem Willen des Gesetzgebers konträr entgegen wirkt.

Erneut zeigt sich, dass Banken und Sparkassen keine Gesetzeslücke ungenutzt lassen, sich von „Problemkunden“ zu trennen. Der Rechtsanspruch auf die Umwandlung in ein P-Konto wird durch das fehlende Recht auf ein Girokonto konterkariert.

Besonders kritisch bewertet die Schuldnerberatung die Entwicklung der Kosten für P-Konten. Mit ihrer bekannten Kreativität versuchen die Banken immer neue Gebühren für P-Konten zu etablieren. Die Abmahnwelle der Verbraucherzentrale zeigt hier das Ausmaß auf. Die teils sehr schnell abgegebenen Unterlassungserklärungen zeigen aber auch, dass sich die Banken ihres unrechten Handelns vollkommen bewusst waren und sind.

Die Probleme gemeinsam zu beseitigen, die Chancen zu nutzen und zu einer praxisnahen Bearbeitung der P-Konten zu kommen ist die Aufgabe der Beratungsstellen und der Banken.

Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände

Die neuen Kontopfändungsschutzregelungen bestehen seit knapp 11 Monaten. Aus der Sicht der Schuldnerberatung sind folgende Erfahrungen und Auswirkungen auf Überschuldete und Schuldnerberatungsstellen festzustellen:

Erfahrungen mit der Umsetzung des Pfändungsschutzkontos aus der Sicht der Schuldner:

- Das neue „Produkt“ P-Konto wird zum Teil mit erheblichen Gebührenaufschlägen und Leistungseinschränkungen angeboten. Die Einschränkungen beim P-Konto betreffen u.a. die Einschränkung bei der Nutzung von Geldautomaten, die Einrichtung von Daueraufträgen oder die Abbuchung mittels Lastschriften. In vielen Fällen wird auch On-linebanking nicht gestattet.
- Die Umwandlung in ein P-Konto wird vom Abschluss eines Riestervertrages abhängig gemacht.
- Die Schuldner erhalten vor Ort in den Zweigstellen von den Mitarbeitern unzureichende und/oder falsche Informationen zum P-Konto. In der Regel fehlt der Hinweis auf die Erhöhung der Freibeträge, selbst wenn bekannt ist, dass der Kontoinhaber verheiratet ist oder Kinder im Haushalt leben. Auf der anderen Seite verlangen die Mitarbeiter auch bei Alleinstehenden eine zusätzliche Bescheinigung über den Grundfreibetrag und wandeln ohne Bescheinigung nicht um.
- Bescheide der Sozialleistungsträger (Sozialamt oder Jobcenter) werden seitens der Banken häufig nicht als Nachweis zur Erhöhung der Freibeträge anerkannt.
- Vollstreckungsgerichte verweisen bei Anträgen zur Erhöhung der Freibeträge auf die bescheinigenden Stellen, diese wiederum auf das Vollstreckungsgericht. Der Leidtragende ist der Schuldner, der gegebenenfalls den ihm zustehenden erhöhten Freibetrag nicht nachweisen kann.

- Ruhendverfügungen des Pfandgläubigers werden bei einem P-Konto nicht anerkannt. Dies führt dazu, dass erfolgreiche Verhandlungen und Lösungen des Schuldners und seiner Gläubiger untergraben werden.
- Schuldner sind mit dem neuen System der Freibetragsregelung und Übertragbarkeit auf den nächsten Monat überfordert. Sie kennen ihren individuellen Freibetrag nicht, sie berechnen nicht, wie viel sie im laufenden Monat verbraucht bzw. auf den nächsten Monat übertragen haben. Sie können nicht nachvollziehen, warum sie über das ausgewiesene Kontoguthaben nicht vollumfänglich verfügen können bzw. wenn gepfändet worden ist, wie der Pfändungsbetrag sich zusammensetzt usw.

Ergänzende Erfahrungen der Schuldnerberatungsstellen:

- Die sozialen Schuldnerberatungsstellen nehmen die neue Kontopfändungsberatung und Ausstellung der Bescheinigung an. In nur 4% der Beratungsstellen wird die Ausstellung einer Bescheinigung verweigert (Umfrage der AG SBV vom Januar 2011).
- Die Nachfrage nach Schuldnerberatung steigt durch die Ausstellung der Bescheinigungen.
 - von 17.437 Nachfragern waren 41% Ratsuchenden, die erstmals eine Schuldnerberatung aufsuchten.
 - Belastung der Beratungsstellen steigt. Eine Ausweitung der Beraterstellen ist erforderlich. Eine Finanzierungsgrundlage fehlt.
- Sozialleistungsträger sind auf die P-Konto Reform unzureichend vorbereitet.
 - Die zuständigen Sachbearbeiter kennen das neue Kontopfändungsrecht und Schutzsystem nicht oder nur sehr rudimentär. Hilfestellung bzw. Unterstützung ist im Einzelfall daher nicht möglich, z. B. bei Einmalzahlungen oder Nachzahlungen oder auch im Rahmen des Monatsanfangsproblems etc.
 - Die Ausstellung einer dem Kontopfändungsrecht entsprechenden – gesonderten - Bescheinigung (analog Musterbescheinigung der AG SBV) wird grundsätzlich verweigert.

Monatsanfangsproblem und weiterer Handlungsbedarf

- Das Monatsanfangsproblem ist durch die am 15.04.2011 im Bundesgesetzblatt veröffentlichte Reform rechtlich gelöst.
- Der Wegfall des alten Kontopfändungsschutzes zum 01.01.2012 erfordert gezielte Informationen, insbesondere für Sozialleistungsempfänger, damit diese ihre Girokonten in P-Konten umwandeln
- Aktive Beteiligung der Jobcenter bei der Ausstellung von Bescheinigungen für ihre Kunden.
- Gesetzliche Klarstellung, dass mit dem P-Konto keine vertraglichen Nachteile verbunden werden dürfen.
- Der Zugang zu einem Girokonto für Jedermann muss gesetzlich geregelt werden.

RA Dr. Andreas von Oppen, Bundesverband deutscher Banken

- Die deutsche Kreditwirtschaft hat die Umsetzung der zum 1. Juli 2010 in Kraft getretenen Kontopfändungsschutzreform von Beginn an konstruktiv begleitet.
- Das wichtigste Ziel der Reform ist es, Schuldnern trotz bestehender Kontopfändung die

- Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr zu ermöglichen. Zugleich sind die Interessen sowohl der Gläubiger als auch der Schuldner zu beachten und in einen angemessenen Ausgleich zu bringen.
- Das P-Konto führt wegen des automatischen Pfändungsschutzes zu erheblichen Erleichterungen für den Kontoinhaber. Es wurde daher in der Praxis sehr gut angenommen. Wie von der Reform angestrebt, ist sichergestellt, dass Schuldner auch trotz bestehenden Kontopfändungen am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilnehmen können.
- Nicht übersehen werden darf: Für die Kreditinstitute bedeutet die Einführung des PKontos einen erheblichen Mehraufwand: Umfangreiche Datenverarbeitungssysteme müssen umgestellt und anfänglich viele P-Konten auch manuell bearbeitet werden.
- Die Umstellung vom alten Kontopfändungsschutz auf das neue System ist komplex. Dass es dabei zu Problemen kommen kann, liegt auf der Hand. Zu begrüßen ist, dass der Gesetzgeber das sogenannte Monatsanfangsproblem kurzfristig durch eine Gesetzesänderung gelöst hat.
- Eine neue Herausforderung wird das Ende der Übergangsfrist zum 31. Dezember 2011 mit sich bringen, zu der das bisher alternativ wählbare alte Kontopfändungsschutzrecht gänzlich abgeschafft wird.

Protokoll

Referenten:

RA Dr. Andreas von Oppen (Bundesverband deutscher Banken)

Christina Buchmüller (VZBV)

Michael Weinhold (AG-SBV)

RA Inken Westphal (Targobank)

Timmer Sommer (Insolvenzhilfe e.V. Wilhelmshaven)

Andrea Heyer (Verbraucherzentrale Sachsen – Moderatorin)

Frau Heyer begrüßte die Workshop-Teilnehmer und stellte die Referenten vor. Zur Einleitung nannte sie Ziele der Einführung des P-Kontos (Verbesserung der Situation des Schuldners und Vereinfachung des Schutzes) und fragte die Teilnehmer auf dem Podium, ob die Ziele erreicht wurden: Frau Westphal antwortete, dass sich das P-Konto aus Sicht der Targobank bewährt habe. Bei ihrer Bank ist eine kostenlose Einrichtung und Führung des P-Kontos möglich, der Kunde sieht den geschützten Betrag. Frau Buchmüller nannte noch einmal die Ziele: Erstens die Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr, was ihrer Ansicht nach erreicht wird, und zweitens die Verhinderung von Kontokündigungen, wo nur Einzelfälle bekannt seien. Herr Weinhold verwies auf Umsetzungsprobleme, auf die aber schnell reagiert wurde, auch die Gerichte haben versucht, Lücken zu schließen. Er verwies allerdings auch darauf, dass die eigentliche Bewährungsprobe noch ausstehe (2012). Probleme gäbe es vor Ort vor allem bei Ratsuchenden, die falsche mündliche Informationen erhalten haben. Auch die Bundesagentur solle stärker mitwirken. Auf die Frage, ob die Ziele erreicht seien, antwortete Herr Sommer mit einem „klaren Jein“: So kann das P-Konto von vielen nicht in Anspruch genommen werden, da sie kein Girokonto haben – das Recht auf ein Girokonto gehöre mit zum P-Konto dazu. Ab 2012 seien die Schuldner gegenüber der Pfändungstabelle erst einmal schlechter gestellt. Auch Herr Dr. von Oppen sieht die Einführung des P-Kontos ähnlich positiv. Viele vorstellbare Probleme seien nicht gekommen. Gesehen werden müssen auch die Interessen der Gläubiger, Banken stecken oft in der Zwickmühle zwischen Gläubiger und Konteninhaber.

Frau Heyer wandte sich nun aktuellen Problemen zu, etwa den Entgelten für das P-Konto

von 12,- EUR im Monat bis hin zu monatlichen 25,- EUR in Bayern und – wie aus dem Publikum ergänzt wurde – 26,50 EUR bei einer Volksbank in Rheinland-Pfalz als Spitzenreitern. Frau Buchmüller zählte die Vorteile für die Banken auf: Die Konten wurden EDV-technisch führbar und auch die Bescheinigung reduziere den Arbeitsaufwand erheblich, trotzdem seien die P-Konten oft teurer, enthalten Zusatzvereinbarungen für Zusatzleistungen bzw. sind in der Leistung beschränkt. Der vzbv habe 50 Kreditinstitute abgemahnt, welche aber auch Unterlassungserklärungen durch Umbenennungen umgehen. Die Rechtsprechung zum P-Konto sei positiv, danach sei das P-Konto eine Funktion, die jeder kostenneutral haben könne. Höchstrichterliche Entscheidungen seien aber erst in 4 bis 5 Jahren zu erwarten. Herr Dr. von Oppen erwiderte auf die Vorteilsargumente für Banken, dass es zwar richtig sei, dass die Automatisierung damit erleichtert werde, er verwies aber darauf, dass trotzdem händische Bearbeitung notwendig sei. Hinsichtlich der Gebühren sei keine Deckelung vorgesehen, nur eine Erwartung. Die Frage der Moderatorin nach einer Empfehlung des Verbandes an seine Mitglieder

Frau Heyer fragte im Zusammenhang mit den Kosten für den erhöhten Aufwand nach Zahlen. Herr Dr. von Oppen verwies auf die von den Banken benutzten unterschiedlichen Rechenzentren. Frau Heyer führte am Beispiel einer Volksbank Durchschnittskosten von 5,50 EUR/Konto an. Herr Sommer nannte dagegen als Preisbeispiel aus der Praxis 14,50 EUR für Guthabekonten bei der Deutschen Bank, bei denen auch gleich Förderrenten mitverkauft wurden. Nachdem die Praxis abgestellt wurde, wurde ein Mindesteingang von 500 EUR gefordert, so dass dieses Konto für viele Schuldner wegfiel. Eine Lösung wäre eine staatliche Bank nur für Konten und Buchungen.

Zur P-Konto-Bescheinigung berichtete Herr Weinhold über deren Entwicklung in Nürnberg, die Bescheinigung wurde vom ZKA abgenickt. Was ist, wenn nur noch diese Bescheinigung zählt: Vollstreckungsgerichte verweisen bei Anträgen zur Erhöhung der Freibeträge oft auf die bescheinigenden Beratungsstellen, diese wiederum auf das Vollstreckungsgericht. Der Leidtragende sei der Schuldner, der ggf. erhöhte Freibeträge nicht nachweisen könne – auch andere Arten von Bescheinigungen müssen zählen. Oder es werde bei Kontenumwandlung eine Bescheinigung verlangt, auch wenn es keine unterhaltspflichtige Person im Haushalt gibt. Bei Banken werde nur Plausibilität, etwa bei den Kindern geprüft. Manche Banken verlangen unnötig alle Vierteljahre eine Bescheinigung, diese gilt aber unbegrenzt, der Gläubiger muss aktiv werden. Herr Sommer macht das Formular „Spaß“, lediglich das mehrseitige Merkblatt sei schwer verständlich. Er sieht einen steigenden Bedarf. Die Kenntnisse bei Banken über die Bescheinigung sind allerdings oft gering, „fast gen Null“.

Als weiteres Problem fragte Frau Heyer nach dem Monatsanfangsproblem. Für Herrn Sommer war dies in der Praxis kein großes Problem, nur in Einzelfällen sehr ärgerlich, aber nun gelöst. Für Herrn Weinhold gab es viele Fälle, besonders als Problematik von Nachzahlungen bei großen Zeiträumen.

Nun fragte Frau Heyer, ob die Meldung des P-Kontos an die SCHUFA Auswirkungen auf das Scoring habe. Frau Westphal verneinte dies, das P-Konto-sei nur eine Funktionalität. Frau Buchmüller nannte die Abfragemöglichkeit für ein P-Konto (Ja/Nein), möglicherweise gäbe es Auswirkungen auf das hauseigene Scoring. Herr Dr. von Oppen bemerkte dazu, dass die SCHUFA dies nicht dürfe. Wie es in den Banken intern gehandhabt würde, sei ihm unbekannt. Auch eine Gefahr durch andere Auskunftsteilen (die nicht legal definiert sind, wie Frau Buchmüller hinweist) sei für ihn wegen der hohen SCHUFA-Abdeckung unwahrscheinlich. Herr Sommer schließlich hält das Scoring für unwichtig.

Frau Heyer fragte dann, wie über die Änderung der Rechtslage ab dem 1. Januar 2012 informiert werde. Frau Westphal bemerkte dazu, dass laut Gesetz bis zum 30. November 2011 bekannt sein muss, dass Pfändungsschutz nur noch per P-Konto möglich sei. Herrn Weinhold informierte darüber, dass die AG SBV ein Blatt zur

Information geliefert hat. Herr Sommer befürchtet keinen Ansturm auf die Beratungsstellen, Herr Sanio (aus dem Publikum) schon.

Aus dem Publikum kam der Einwurf, dass Bankmitarbeiter geschult werden müsse und die Behandlung der P-Konto-Kunden nicht fair sei. Ein Problem sei auch das P-Konto für Selbständige: Das P-Konto kann kein Geschäftskonto abdecken, das würde auch keinen Sinn machen. Genannt wurde schließlich auch, dass die Rückumwandlung eines P-Kontos zum „normalen“ Girokonto bei manchen Banken nicht möglich sei.

In der Abschlussrunde fragte Frau Heyer nach Wünschen für die Zukunft: Herr Dr. von Oppen wünschte sich eine frühe und gute Beratung zur Umstellung am 1. Januar 2012, Frau Buchmüller klare gesetzliche Regelung zu Gebühren und Nachteilen und für Herrn Weinhold soll das P-Konto nicht nur Einkommen, sondern auch Guthaben und Schulden berücksichtigen und Bankmitarbeiter sollten besser geschult sein. Frau Westphal meinte, Banken sollten selber fair handeln – Gesetze müssten nicht sein. Herr Sommer wünschte sich letztlich eine Koppelung des P-Kontos an die Pfändungstabelle.

D 1.3: Die Zukunft des Zahlungsverkehrs – Neue Rechtslage, neue Gebühren, Streit um Zugang zu Geldautomaten – Wie viel darf die Infrastruktur kosten? (FA)

Michael Knobloch, *iff*

Das Recht des Zahlungsverkehrs hat in den vergangenen Jahren aufgrund verschiedener EU-Vorgaben erhebliche Änderungen erfahren. Konkret geht es um die Umsetzung der *Richtlinie über Zahlungsdienste im Binnenmarkt 2007/64/EG (Payment Service Directive, PSD)*, die für Anbieter und Nutzer von Zahlungsdienstleistungen europaweit weitestgehend einheitliche Rechte und Pflichten schaffen – und zugleich die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Euro-Zahlungsverkehrsraum (*Single Euro Payments Area – SEPA*) zementieren sollte. Die Vorgaben der Richtlinien sind in Deutschland im *Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie, des zivilrechtlichen Teils der Zahlungsdienstrichtlinie sowie zur Neuordnung der Vorschriften über das Widerrufs- und Rückgaberecht* umgesetzt worden und seit Oktober 2009/ Juni 2010 in Kraft.

Um eine verstärkte Nutzung der SEPA-Überweisung und SEPA-Lastschrift zu bewirken hat die Europäische Kommission im Dezember 2010 den Vorschlag für eine *Verordnung zur Festlegung der technischen Vorschriften für Überweisungen und Lastschriften in Euro und zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 924/2009* vorgelegt. Der Beschleunigungsvorschlag zielt im Wesentlichen darauf ab, für Überweisungen und Lastschriften gleiche Standards und allgemeine technische Anforderungen in den Mitgliedstaaten festzulegen, die ab einem bestimmten, dem so genannten SEPA-Enddatum zu erfüllen sind. Zugleich bedeutet dies, dass damit inkompatible nationale Überweisungs- und Lastschriftverfahren abzuschalten sind. Gewisse befristete Ausnahmen sind für sogenannte Nischenprodukte vorgesehen.

Nach mehr als einem Jahr der Praxis soll in dem Workshop ein Austausch darüber stattfinden, inwieweit es aktuelle Probleme auf Seiten der Verbraucher und Anbieter beim Umgang mit den neuen Regelungen gibt und falls ja, ob sich bereits Lösungen hierfür herauskristallisieren. Beispielhaft seien hier die Themen Gebühren an Geldautomaten und Benachrichtigungsentgelte bei Rücklastschriften genannt.

Weiterhin soll diskutiert werden, inwieweit die Verbraucher bisher die SEPA-Zahlungsinstrumente nutzen, ob die Anbieter auf die Umsetzung des Vorschlags einer „Beschleunigungsrichtlinie“ vorbereitet sind und welche Probleme nach dem Abschalten der nationalen Überweisungs- und Lastschriftverfahren zu erwarten sind.

Frank-Christian Pauli, Banken-Referent

An das neue Zahlungsverkehrsrecht, müssen sich alle, auch Rechtswissenschaft und Justiz noch gewöhnen, der Bundesverband hat die Entstehungsgeschichte seit 2004 eng begleitet.

Aktuell stellen sich zwei große Themen.

- Wie gehen wir mit dem neuen Recht um? Haben wir es wirklich schon in seinen Konsequenzen erfasst? Löst es die aktuellen Probleme?
- SEPA steht vor der Tür – aktuell wird die Zwangsabschaltung der deutschen Überweisung und der Einzugsermächtigungslastschrift als Verordnung der EU festgemacht. In knapp zwei Jahren kann es bereits so weit sein. Die Zahlungsdienstleister haben sich bei der Umsetzung der formell bereits bestehenden neuen Verfahren nach Sicht des Europäischen Parlamentes viel zu viel Zeit gelassen. Das hat Konsequenzen und stellt Fragen an die Umsetzung:

Stehen wir in zwei Jahren etwa plötzlich ohne gültige bzw. anfechtungsfreie Lastschriftmandate da?

Umgang mit dem neuen Recht, Beispiele:

- Parallel mit den Änderungen im Verbraucherkreditrecht wurden gleich zwei wesentliche Rechtsgebiete von Grund auf reformiert und zwar durch Vorgaben der EU die nicht immer von der deutschen und über jahrzehntelange Entwicklung bestimmte Rechtsdogmatik getragen wurden.
- Damit stellen sich viele Fragen neu. Selbst in den Kommentaren wird dabei aber nicht auf alle Fragen eine Antwort zu geben sein, zuweilen finden sich Meinungen, die der näheren Betrachtung auch der europäischen Ursprünge bedürfen:
 - Vorerst gelöst: Bsp. Grundmann wiedergegeben in Palandt: Das vom EU-Gesetzgeber vorgesehene Benachrichtigungsentgelt sei bei Rücklastschriften erlaubt - Aber: Das gesetzlich mögliche Benachrichtigungsentgelt erlaubt keine Umgehung des Verbotes von Rücklastschriftentgelten gegenüber dem Verbraucher, der Verbraucher ist bei einer Einzugsermächtigung gar kein benachrichtigungsentgeltspflichtiger Auftraggeber. [LG Leipzig vom 6.12.2010 \(8 O 1140/10\)](#) (vzbv./Sparkasse Meißen)
 - Weiter problematisch: Anscheinsbeweis gegen Verbraucher bei verlorenen Zahlungskarten entgegen Wortlaut § 675w BGB LG Berlin vom 22.06.2010 (10 S 10/09) - Problem: Bemerkungen der Bundesregierung zur Intention des EU Gesetzgebers gegen Wortlaut der Norm und Hintergrund der Entstehung bei der EU in Kenntnis der Rechtsprechung des BGH
- Zuweilen birgt die Verbindung von neuem Verbraucherkreditrecht mit dem Zahlungsverkehrsrecht auch in ihrer Kombination interessante Ergebnisse:
 - Beispiel: Anpassung variabler Zinssätze beim Dispokredit (s. zuletzt BGH XI ZR 55/08 und XI ZR 78/08 vom 21.04.2009)

Neues Recht: § 675g Abs. 3 und 4 BGB i.V.m. Art. 248 § 9 Ziff. 2 EGBGB → Eindeutige Vorgaben plus Unterrichtungspflichten bei kontogebundenen Dispokrediten durch die Zahlungsverkehrsrichtlinie.

§ 675g Abs. 4 BGB „=“ Rechtsprechung des BGH zum Willkürverbot
- Geldautomatengebührenproblem - Neues Recht mit Lösungen?
 - Problem: Direktes Kundenentgelt seit 15.01.11 ist weder vom deutschen noch vom EU Recht vorgesehen.

Vgl. Art. 248 § 16 EGBGB: Für die Informationspflichten bei Einzelzahlungen eines rahmenvertraglich geregelten Zahlungsauthentifizierungsinstruments ist ausschließlich das kartenausgebende Institut zuständig - und nun?

Vgl. Art. 3 VO 924/2009 (Nachfolge VO zu VO 2560/2001) (1) „Zahlungsdienstleister erheben von einem Zahlungsdienstnutzer für grenzüberschreitende Zahlungen bis zu einem Betrag von 50 000 EUR die gleichen Entgelte wie sie sie von Zahlungsdienstnutzern für entsprechende Inlandszahlungen in gleicher Höhe und in der gleichen Währung erheben.“

Was, wenn nun aber Leistungsort und Zahlungsort für denselben Vorgang in der EU unterschiedlich gehandhabt werden?

GD Markt sieht Problem mit deutschem System. Was zahlen wir nun im EU-Ausland?

- Losgelöst davon bleibt Wettbewerbsproblem: Nur private Banken haben Kosten sinnvoll gedeckelt, es fehlt weiter der Anreiz einen Markt um den Fremdkunden zu betreiben, so dass Marktversagen fortbesteht, neben Transparenzproblemen und einer nur bedingten Wahlmöglichkeit des Verbrauchers.

SEPA steht vor der Tür - neue gravierende Änderungen

- Nur begrenzte Wahrnehmung bisher (Sommer 2010: „IBAN die Schreckliche (lange Kontonummer)), dabei existieren die neuen Verfahren seit Ende Januar 2008 und Anfang November 2009 formal auch schon in Deutschland.
- EU macht Druck durch Migrations-Verordnung die sehr bald die nationalen Systeme, die SEPA nicht entsprechen, zwangsabschaltet. Betroffen sind Überweisungen und Lastschriften in Deutschland.
- Überweisung: Erfordert die Umstellung auf IBAN und BIC - Aber: Kommission hat Protest in Deutschland wahrgenommen: Verbraucher werden nur die IBAN verwenden müssen, d.h. damit kommen nur zwei Prüzfziffern und das „DE“ Kennzeichen zu den bekannten Angaben hinzu. Damit können wir wohl leben.
- Lastschrift: SEPA Mandate genehmigen Buchung auch beim eigenen Kontoinstitut durch (ähnlich Abbuchungsauftrag kombiniert mit Einzugsermächtigung) Rückbuchung sichert nun nur noch das Gesetz, mit Einschränkungen (§ 675x BGB) und die - derzeit freundlichen AGB Vorgaben der aktuellen Basis-Lastschrift-Spezifikation.

Umstellung der Mandate ohne neue Erklärungen der Kontoinhaber bedeutet eingreifende Genehmigung des Kontozugriffs auf der Basis von Einzugsermächtigungen, die diese nie vorgesehen haben. Aus Sicht des Verbrauchers, Buchungen könnten bei weiterer AGB Änderung plötzlich nicht mehr ohne weiteres rückholbar sein! Dazu BGH vom 20.07.2010, Az.: XI ZR 236/07 : AGB Umstellung nur denkbar bei unbedingter Rückbuchbarkeit. EPC (Euro Payment Council, Konsortium der EU-Zahlungsverkehrswirtschaft zuständig für SEPA): Nichtrückbuchbares Verfahren bereits in der Vorbereitung.

Wir können den pragmatischen Weg nur gehen, wenn der Gesetzgeber die Rückbuchbarkeit zum Wertstellungstermin der Abbuchung nicht zur Option sondern zur Vorgabe macht. Alternativen: Wir brauchen Übergangsfristen - EU: Mehrheitlich abgelehnt. Zur Umstellung stehen viele Verträge ohne gültiges Mandat dar: Chaos.

- Das ELV Verfahren geht unter SEPA nicht mehr, aber kurzzeitige Nischenverlängerung hier noch möglich.

Unsere Forderungen an das Europäische Parlament und den Rat:

1. Änderung der Zahlungsdienstrichtlinie mit der Migrationsverordnung: Bedingungslose Rückbuchbarkeit zum Abbuchungszeitpunkt bei Lastschriften absichern, als Voraussetzung für problemfreie Migration unserer Mandate, aber auch zum Schutz aller Verbraucher. Entspricht derzeit den Vorgaben, die die Zahlungsdienstleister selbst bei SEPA festgelegt haben.
2. Marktteilnehmern mehr Zeit einräumen, neue Produkte kennen zu lernen, also längere Übergangsfristen. (In einer Marktwirtschaft sind gesetzliche Einführungen von Produkten nicht vorgesehen.)
3. Rücklastschriftentgeltregelung konkreter fassen, am besten stets nur den Einreichern einer Lastschrift in Rechnung stellen, Verbraucher sollte diese nie direkt bezahlen müssen. Grund: Nicht nur alter Gebührenstreit, sondern besserer Schutz aller vor missbräuchlichen, z.B. auch verfrühten Buchungen.

4. Bei der „IBAN only“ Angaben-Lösung bei Überweisungen bleiben und dies möglichst auch noch auf die SEPA-Lastschriftmandate ausdehnen.
5. Längerer Übergang für ELV.

Christian Achilles, Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Grundsätzliches

Deutschland gehört weltweit zu den Ländern mit den leistungsfähigsten Zahlungsverkehrssystemen. Das betrifft Überweisungen, Lastschriften, Karten und auch die Bargeldversorgung.

Von den Kunden werden Zahlungsverkehrsdienstleistungen sowie die Bargeldversorgung zunehmend als selbstverständliche Dienstleistungen angesehen, die überall und jederzeit möglichst kostenlos zur Verfügung stehen sollten. Tatsächlich verursacht die umfassende Bereitstellung von Zahlungsverkehrssystemen und Bargeldinfrastruktur Kosten, die im Markt erlöst werden müssen. Der bestehende intensive Wettbewerb im deutschen Markt und zunehmend auch gesetzliche Vorgaben lassen allerdings nur geringe Spielräume und geringe Margen zu.

Die Sparkassen stehen auf dem Standpunkt, dass gute Leistungen auch angemessen im Wettbewerb zu honorieren sind. Deshalb bieten sie Girokonten und Zahlungsverkehrsdienstleistungen grundsätzlich nicht kostenlos an.

Geldautomaten

Jeder Kunde eines Kreditinstituts der vier bestehenden Geldautomatenverbände kann an den jeweiligen Geldautomaten kostenlos Bargeld verfügen. Deutlich über 80 % aller Geldautomatenverfügungen sind deshalb kostenfrei.

Sparkassen und Landesbanken bieten ihren Kunden flächendeckend in Deutschland an 25.700 Geldautomaten eine kostenlose Bargeldversorgung an. 95 % aller Bargeldverfügungen von Sparkassenkunden erfolgen in diesem System und damit kostenfrei.

Preise sollten sich im Markt bilden. Die von uns maßgeblich geförderte Einführung eines direkten Kundenentgelts und die Ablösung des bisherigen Interbankenentgelts haben den Wettbewerb am Geldautomaten deutlich gefördert. Insbesondere kann ein Kunde jetzt rechtzeitig einen Abhebevorgang abbrechen, wenn dieser in einem fremden Netz und zu nicht gewünschten Kosten erfolgen sollte.

Die von einigen Banken festgesetzten Höchstpreise für Bargeldabhebungen von 1,95 Euro sind reine PR. Denn Sparkassenkunden werden in aller Regel örtlich näher eine kostenlose Bargeldabhebungsmöglichkeit an einem Sparkassen-Geldautomaten vorfinden. Den Initiatoren geht es darum, u.a. die Sparkassen durch öffentlichen Druck zu zwingen, fremden Kunden zu möglichst günstigen Konditionen Leistungen anzubieten, die ihnen ihre eigenen Dienstleister in der Fläche nicht anbieten wollen.

In Deutschland ist kein Anbieter gehindert, flächendeckend Geldautomaten aufzustellen. Sollte dies tatsächlich bei vergleichsweise geringen Kosten ein gutes Geschäft sein, müssten Kaufleute diese Möglichkeit umfassend wahrnehmen. Tatsächlich konzentrieren sich einige Wettbewerber nur auf lukrative Standorte und übernehmen keine Verantwortung für eine Flächenversorgung.

Zahlungsverkehr/Karten

Sparkassen bieten ihren Kunden grundsätzlich alle Zahlungsverkehrsarten und Debit-

sowie Kreditkarten an. Die Bepreisung für diese Leistungen ist Entscheidung des einzelnen Hauses.

Die Sparkassen unterstützen die SEPA-Einführung und setzen sie umfassend um. Dabei haben sie sich hinsichtlich der Art und des Zeitablaufs immer für eine verbraucherfreundliche Form eingesetzt. Das betraf u.a. die europäische Lastschrift. Sie unternehmen derzeit große Anstrengungen, um bei den Kunden Akzeptanz für die europäische Kontonummer zu wecken. Da sich die Verbraucher und auch die Unternehmen hinsichtlich ihrer Zahlungsgewohnheiten umstellen müssen, ist ein ausreichender Zeitraum bis zur Abschaltung der nationalen Zahlverfahren unbedingt erforderlich.

Nach dem seit November 2009 geltenden Zahlungsdienstegesetz haftet der Karteninhaber bei Missbrauch seiner Bankkarte verschuldensunabhängig in Höhe von max. 150 Euro, wenn ihm seine Karte abhandengekommen ist. Wenn kein Verlust, Diebstahl oder ein sonstiges Abhandenkommen der Karte vorliegt, gilt diese Haftungsbegrenzung auch bei fahrlässigem Kundenverhalten. Wenn sich der Kunden nicht grob fahrlässig verhalten hat, übernehmen die Sparkassen freiwillig diese gesetzliche vorgesehene Schadensbeteiligung des Kunden.

Künftige Entwicklung

Mit der flächendeckenden Einführung der Kontaktlos-Technologie erhält die SparkassenCard als Hauptzahlungsmedium für unsere Kunden einen Innovationsschub. Schrittweise werden ab 2011 alle 45 Millionen SparkassenCards mit einer kontaktlosen Bezahlfunktion für Kleinbetragszahlungen bis 20 € ausgestattet. Damit wird der Zahlvorgang für Kunden und Händler schneller, sicherer und bequemer. Ab Januar 2012 wird dieses System in einer Musterregion zusammen mit Händlern und Akteuren aus anderen Branchen flächendeckend ausgerollt. Mitte 2012 beginnt dann die bundesweite Einführung. Danach wird die Kontaktlos-Technologie auch oberhalb der Kleinbetragsgrenzen Einzug halten. Sie ist zudem die Basis für zukünftige Mobile-Payment Angebote der Sparkassen-Finanzgruppe.

Die Sparkassen bieten bereits jetzt leistungs- und transaktionsfähige Zahlungsverkehrs-Apps für mobile Endgeräte an. Darüber hinaus bereiten sich die Sparkassen auf die Einführung von Internetzahlungen direkt über mobile Endgeräte vor.

Die Sparkassen führen 2011 breit die SparkassenCard Plus ein. Diese ermöglicht bei Kauf im Handel den direkten Zugriff auf einen zuvor vereinbarten Kreditrahmen. Für den Kunden hat dies den Vorteil, dass er sich im Handel nicht als Kreditnehmer zu erkennen geben muss, günstigere Konditionen als im Handel erhält und eine verantwortliche Kreditvergabe stattfindet.

Thomas Bieler, ING-DiBa AG

Fünf Thesen zum Thema Gebühren bei Nutzung fremder Geldautomaten"

1. Der Ersatz der Interbankenentgelte durch die direkt dem Kunden belastete Gebühr hat den internen „Gebührenkrieg“ der Banken zwar beendet, aber den Kunden nur zum Teil eine finanzielle Entlastung gebracht.
2. Die seit 15. Januar 2011 bei der Nutzung von Fremddautomaten erfolgende Anzeige der Gebühren schützt den Kunden nicht vor überzogenen Entgelten. Denn Transparenz allein verbessert in ländlichen Gebieten mit geringer Automatendichte nicht die Marktposition des Kunden.
3. Die Bargeldversorgung per Geldausgabeautomat stellt in der heutigen Gesellschaft eine Form der Grundversorgung dar, die mit dem Energie- oder

Telekommunikationsmarkt durchaus vergleichbar ist. Auch in diesem Bereich muss deshalb im Sinne der Verbraucher eine Nutzung fremder Infrastruktur gegen realistische kostendeckende Entgelte möglich sein.

4. Die Festlegung eines einheitlichen Entgeltes von 1,95 Euro je Fremdbabhebung stellt sowohl aus Kunden- als auch aus Banksicht eine akzeptable und wirtschaftlich vernünftige Lösung dar.
5. Kreditinstitute, die versuchen, ihre Kunden auf der Grundlage von Zugangsbeschränkungen gegenüber Wettbewerbern oder überhöhten Gebührenbelastungen zu gewinnen bzw. zu halten, werden mit dieser Strategie nicht auf Dauer erfolgreich sein.

Dr. Thomas Mehler, Bundeskartellamt

Bis zum Beginn dieses Jahres erhoben Banken für die Nutzung ihrer Geldautomaten durch Fremdkunden – d.h. Kunden die weder bei ihnen noch bei einem Institut, das ihrem Geldautomatenpool angehört – Interbankenentgelte. Es war Sache des kontoführenden Instituts, für diese Verfügung an einem „fremden“ Geldautomaten den Kontoinhaber mit einer Gebühr zu belasten. In diesem System war ein ständiges Ansteigen der Interbankenentgelte zu beobachten mit der Folge, dass auch die Gebühren der Institute für Fremdverfügungen kontinuierlich anstiegen. Das Bundeskartellamt hat deshalb die Marktverhältnisse näher untersucht und in Gesprächen mit dem Zentralen Kreditausschuss („ZKA“, ein Zusammenschluss der Spitzenverbände der deutschen Kreditwirtschaft) die Situation erörtert.

Die Kreditwirtschaft hat sich darauf verständigt, das Entgeltmodell mit Beginn dieses Jahres umzustellen. Bei Fremdverfügungen werden nunmehr nur noch direkte Kundenentgelte durch das den Geldautomaten betreibende Institut erhoben. Interbankenentgelte werden abgeschafft. Der Bundesverband deutscher Banken hat für seinen Bereich ein maximales Kundenentgelt für Fremdverfügungen von 1,95 EUR festgelegt.

Im Rahmen seiner Zuständigkeiten ist es Aufgabe des Bundeskartellamtes, den Wettbewerb zu schützen. Insbesondere geht es gegen zwei Formen der Wettbewerbsbeschränkung vor:

- Wettbewerbsbeschränkungen, die Zweck oder Wirkung einer Vereinbarung zwischen Unternehmen sind und
- Wettbewerbsbeschränkungen, die sich aus dem Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung ergeben.

Das Bundeskartellamt beobachtet derzeit die Marktentwicklung in dem neuen Entgeltmodell, um festzustellen, ob und inwieweit nunmehr von funktionsfähigen Wettbewerb bei der Nutzung von Geldautomaten ausgegangen werden kann. Ziel der Untersuchung ist es, möglicherweise missbräuchlich überhöhte Entgelte für Fremdverfügungen zu identifizieren. Auch die Auswirkungen der Geldautomatenverbände – die auf Vereinbarungen zwischen den beteiligten Kreditinstituten beruhen – auf die Preisbildung für Verfügungen außerhalb der Verbände wird zu würdigen sein.

Protokoll

Referenten:

Frank-Christian Pauli (VZBV);

Dr. Thomas Mehler (Bundeskartellamt);
Michaela Roth (DSGV);
Thomas Bieler (ING DiBa);
Michael Knobloch (iff- Moderation)

Moderator M. Knobloch begrüßte die Teilnehmer des Workshops und beschrieb kurz bei welchem Unternehmen / Verband die Teilnehmer jeweils beschäftigt sind und welche Tätigkeit sie dort ausüben. Im Anschluss daran stellte der Moderator kurz die Themen vor: Bargeldbeschaffung an Geldautomaten und Stand der Umsetzung der SEPA-Richtlinie. Den Beginn des Workshops bildeten einige kurze Ausführungen von M. Knobloch zur geschichtlichen Entwicklung wie zur aktuellen Situation im Bereich der Bargeldbeschaffung von privaten Haushalten, hier insbesondere Geldautomaten. Schwerpunkt der Ausführungen bildete dabei die Gebührenfrage und deren zum Teil exzessive Entwicklung seit 2010. Überleitend zu Dr. Mehler schilderte der Moderator zum Ende seiner kurzen Einführung die Ablehnung des Einheitspreises von 5 € für jede Abhebung am GAA durch das Bundeskartellamt.

Dr. Mehler beschrieb zu Beginn seines Statements kurz die allgemeine wettbewerbspolitische Funktion des Kartellsamts sowie den Aufgabenbereich des Fachbereichs, indem er selbst tätig ist. Seit 1 ½ Jahren bildete die Frage der Gebühren für die Bargeldbeschaffung am GAA einen Schwerpunkt seines Fachbereichs. Geprüft würden mögliche Wettbewerbsbeschränkungen aufgrund der Struktur der „Poolverbände“ und hinsichtlich der Frage, ob es möglich sei, mit jeder „EC-Karte“ an jedem GAA Geld abzuheben. Das Kartellamt müsse immer dann handeln, wenn es feststellen würde, dass Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung ihre Marktmacht missbrauchen würden. Dies könne sowohl auf globalen als auch auf lokalen Märkten der Fall sein.

Das Kartellamt hat seine Untersuchungen zu der GAA Gebührenfrage noch nicht abgeschlossen. Erste Ergebnisse ihrer Untersuchung konnte Dr. Mehler allerdings schon präsentieren. Die Mehrzahl der Kunden besorge sich ihr Bargeld an GAA der eigenen Bank. Ein kleiner Teil nutze die jeweiligen Kreditinstitute aus dem entsprechenden Poolverbund. Weniger als 5% der Kunden beschaffe sich Bargeld an GAAs bei „poolfremden“ Kreditinstituten. Es hätte eine Befragung der Banken stattgefunden, ebenso wären im Vorwege Gespräche mit dem ZKA über die Einführung des neuen Systems zur Geldabhebung am GAA geführt worden. Bei diesem neuen System sollen die geforderten Gebühren vor der eigentlichen Abhebung angezeigt werden. Insgesamt hätte sich gezeigt, dass es kaum Wettbewerb auf dem Markt für GAA – Bargeldbeschaffung gäbe.

Die Festsetzung eines einheitlichen Preises („Einheitspreis“) wurde aus Sicht des Kartellamtes sehr kritisch beurteilt. Wettbewerb würde so verhindert. Der ursprüngliche Vorschlag der Banken von 5 € je Abhebung würde aber nicht nur wegen des einheitlichen Preises sondern auch aufgrund der Höhe abgelehnt. 5 € sähe das Kartellamt als eine überzogenen Preisforderung an. Aber auch die von den privaten Geschäftsbanken vorgeschlagenen Höchstgrenze 1,95€ wären für das Kartellamt keine Alternative. Nach Erfahrungen des Kartellamtes würden solche Preisobergrenzen in der Regel dazu führen, dass sich nach einer Zeit der Anpassung, alle Marktteilnehmer auf diese Preisobergrenze einigten und es somit de facto wieder einen „Einheitspreis“ gäbe.

Frau Roth machte bei ihren Ausführungen deutlich, dass es den Sparkassen darauf ankäme, ein faires und transparentes Angebot für die Kunden anzubieten. Dies solle auch für die Preisgestaltung bei der Bargeldabhebung am GAA gelten und mit der Einführung des neuen Systems (Vorabanzeige der Gebühr) wären diese Kriterien auch erfüllt. Der Kunde könne sich frei entscheiden, ob er das Angebot annehmen wolle oder nicht. Sparkassenkunden würden bereits mit der Zahlung der Kontoführungsgebühren ihr Entgelt für die „poolinterne“ Nutzung der Geldautomaten leisten.

Den Zahlen des Verbandes zur Folge würden sowieso rund 90% aller Sparkassenkunden

nur Geldautomaten von Sparkassen nutzen. Weniger als 20% aller Sparkassenkunden würden mehr als 2x im Jahr Geldautomaten „poolfremden“ Banken in Anspruch nehmen. Einen Einheitspreis, wie von den privaten Banken vorgeschlagen, lehnte Frau Roth ab. Bei den Sparkassen handele es sich um eine dezentrale Organisation. Jede Sparkasse müsse aufgrund der jeweils individuellen Kostenstruktur selbst festlegen können, wie hoch der Preis für Bargeldabhebungen am GAA sei solle.

Für Herrn Bieler stünden bei der Gebührenfrage für die Nutzung von GAA die Fragen von Wettbewerb und fairen Preisen im Vordergrund. Sein Institut halte selbst einen Preis von knapp unter 5 € für unangemessen hoch. Er begrüßte die Untersuchungen des Kartellamtes ausdrücklich und sähe in der Wiederherstellung eines funktionierenden Wettbewerbs, die einzige Möglichkeit die zurzeit willkürliche Preisfestsetzung durch die Anbieter auszuschalten. Insbesondere auf den kleinen, lokalen Märkten herrsche seiner Meinung nach überhaupt kein Wettbewerb, so dass insbesondere Kunden von Privatbanken dort keine Möglichkeiten hätten, sich zu angemessenen Preisen Bargeld zu beschaffen. Bieler kritisierte ebenfalls die von einigen Sparkassen vorgelegten Kostenkalkulationen hinsichtlich der Bereitstellung und Unterhaltung der GAA. Sein Institut verfüge auch über Geldautomaten und man könne daher sehr gut einschätzen, in welcher Höhe sich eine faire Preisgestaltung bewegen solle. Die wirklichen Kosten lägen zurzeit unterhalb von einem Euro.

Auf die Frage durch den Moderator, ob alle Anbieter überall im Land mit Geldautomaten vertreten sein müssten, antwortete Dr. Mehler vom Kartellamt: Es könne festgestellt werden, sollte jemand keinen Zugang zu dem GAA Angebot von den Poolverbänden von BVR und DSGV haben, könne er sein Girokonto nur eingeschränkt nutzen. Im ländlichen Raum könne man nur von einem Wettbewerb sprechen, wenn die Preise für die Bargeldbeschaffung sich in einem gemäßigten Rahmen bewegen würden.

Frage: Was kann das Kartellamt machen?

Das Kartellamt könne keine Einheitspreise festsetzen. Die Aufgabe des Kartellamtes sei es vielmehr, durch geeignete Maßnahmen einen funktionierenden Markt herzustellen, auf dem sich dann die Preise frei bilden können. Dazu prüfe das Kartellamt zurzeit bei den kreditwirtschaftlichen Poolverbänden, ob es dabei zu einer marktbeherrschenden Stellung gekommen sei. Bei Wettbewerbsverstößen könne das Kartellamt regulierend in die Preisgestaltung der Kreditinstitute bzw. Verbände eingreifen. Die Untersuchungen des Kartellamtes laufen noch bis Ende August. Gegen Ende des Jahres dürfte die Meinungsbildung abgeschlossen sein.

Herr Pauli betonte in seiner Stellungnahme, dass das neue System (Gebührenanzeige) nicht zu mehr Wettbewerb und schon gar nicht zu einem Wettlauf um den besten (niedrigsten) Preis für den Kunden geführt hätte. In Großstädten fände man so etwas wie Wettbewerb, weil hier der Kunde auch reale Wahlmöglichkeiten hat. Die Preise würden aber immer noch deutlich über 2 € liegen. Auf dem Land, wo es häufig nur einen Anbieter gäbe, könne von Wettbewerb überhaupt nicht gesprochen werden. Entsprechend frei könnten die Banken dort die Preise für die Bargeldbeschaffung festsetzen.

In einem kurzem Vergleich mit den Entwicklungen im Ausland zeigte Herr Pauli, dass es dort Systeme gäbe (Niederlande, Österreich), die keine Gebühren verlangten oder dort, wo Wettbewerb stattfände, Gebühren von ca. 2 € verlangt würden. Den mangelnden Wettbewerb in Deutschland führte Herr Pauli auf das Desinteresse von Banken an der Nutzung der GAA durch Fremdkunden zurück.

Pauli reiche die mit dem neuen System geschaffene Transparenz nicht aus. Zudem sei es nicht einheitlich geregelt, wie ein Kunde über den Preise informiert wird. Dieser könne durch die Anzeige beim Abhebevorgang selbst geschehen, durch Hinweise am GAA oder gar durch ein Schild im Raum, indem sich der GAA befindet.

Er sprach sich deshalb, wie von den privaten Anbietern vorgeschlagen, für eine Gebüh-

renobergrenze von ca. 2 € aus.

Herr Pauli führte weiter aus, dass das deutsche System mit dem direkten Entgelt für die GAA-Nutzung durch das Kreditinstitut, bei dem die Abhebung erfolgte, eine Sonderstellung in Europa einnehme. Europaweit würde die GAA-Gebühr zumeist von der eigenen, der kontoführenden Bank eingezogen.

Frau Roth betonte in ihrer Entgegnung, dass das Thema Gebühren für die Nutzung von GAA in erster Linie doch wohl ein mediales und Verbraucherschutz Thema sei. Die überwältigende Anzahl von Kunden der Sparkassen sein, und alle Umfragen würden dies belegen, mit den angebotenen Zahlungsverkehrsdienstleistungen sehr zufrieden. Dass es europaweit unterschiedliche Zahlungsverkehrssysteme und -verfahren gäbe, läge u.a. auch daran, dass sich die Leistungsangebote zum Teil sehr deutlich unterscheiden würden.

Frage: Wie stark nutzen Sparkassenkunden Geldautomaten im Ausland

Frau Roth betonte, ihren Informationen zur Folge würden die Sparkassenkunden GAA im Ausland nur in einem sehr geringen Maße nutzen.

Frage/Statement: Kunden mit Kreditkarten, von einigen Private-/Direktbanken, würde der Zugang zu Geldautomaten verweigert, obwohl es entgegenstehende Urteile gäbe. 70 bis 80 Institute, vornehmlich Sparkassen, würden Fremdkunden (Privatbanken) die Nutzung ihrer Geldautomaten mit Kreditkarten (Visa) verweigern. Wie stelle sich der Sparkassenverband zu diesem Missbrauch?

Frau Roth antwortete, dass die Visa-Karte nicht universell bei allen Sparkassen nutzbar sei. Denn nicht jedes Institut hätte ein Kooperationsabkommen mit Visa. Sie bedauerte, dass dies leider nicht gut in der Öffentlichkeit kommuniziert wurde und räumte hier die fehlende Transparenz ein.

Dem wurde entgegen gehalten, dass selbst Sparkassen, deren Geldautomaten ein VISA-Emblem hätten, Privatbankkunden mit Kreditkarten die Nutzung verwehrten. Inzwischen sollten sich eine Reihe von Sparkassen mit den betroffenen privaten Banken in bilateralen Gesprächen verständigt haben.

Moderator M. Knobloch bat Herrn Pauli, eine kurze Einführung zum zweiten Thema der Umsetzung von SEPA zu geben. Herr Pauli führte aus, dass das Ziel von SEPA die Schaffung eines einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums sei. Alle grenzüberschreitenden, bargeldlosen Transaktionen würden dann wie Inlandstransaktionen behandelt. Die konkrete Umsetzung sei zumindest Deutschland betreffend noch nicht sehr weit vorangeschritten. Die technische Infrastruktur der Banken stünde, aber die neuen Formen für Überweisungen und Lastschriften würden so gut wie nicht genutzt. Viele Kunden störten sich an den langen Zahlenreihen von BIC und IBAN. Die Kreditinstitute selbst hätten keinen großen Anreiz, ihren Kunden die Nutzung der neuen Formulare schmackhaft zu machen. Insgesamt sollten nur rund 8% aller Zahlungsvorgänge in Deutschland auf Basis der neuen SEPA-Richtlinie abgewickelt werden. Herr Pauli führte weiter aus, dass es im Europäischen Parlament Überlegungen gäbe, per „Zwangabschaltung“ aller alten Zahlungsverkehrsvorlagen für eine zeitnahe Umsetzung der SEPA-Richtlinie zu sorgen.

Frau Roth führte für die Anbieterseite aus, dass SEPA in seinem ersten Schritt ein europäisches Bankprojekt gewesen sei, bei dem sich die europäischen Kreditinstitute auf technische Standards für ein einheitliches Zahlungsverkehrssystem geeinigt hätten. Die geringe Nutzung der neuen Formulare führte Frau Roth auf die kaum sichtbaren Vorteile zurück, welche die Nutzung des neuen Systems mit sich brächte. Hier sähe sie insbesondere den Staat in der Verantwortung, der über eine ausreichende Werbesprache die Kunden zum Umdenken bewegen solle. Als Beispiel führte sie den Erfolg der bankeneigenen Kampagne zur Umstellung des Zahlungsverkehrs des Mittelstandes auf das neue

System an.

Herr Pauli sah die Probleme bei der Annahme von SEPA durch den Privatkunden insbesondere in der späten Einbeziehung von Verbrauchern in den SEPA-Prozess. Zudem ändere sich das deutsche Lastschriftverfahren und damit für viele Verbraucher ein gewohntes, erprobtes und sicheres Zahlensystem.

Herr Bieler betonte, dass bei der ING-DiBa SEPA vollständig umgesetzt sei. Sowohl die Überweisungen als auch das Lastschriftverfahren könnten nach dem neuen System ausgeführt werden.

D 2.1: Immobiliendarlehen – Diskussion des EU-Richtlinienentwurfs Mortgage loans

Discussions on the proposed EU Mortgages Directive (pending Spring 2011)

Dr. Achim Tiffe, *iff*

On 31 March 2011, the European Commission revealed its proposal for an EU Mortgage Credit Directive. The conference is an opportunity to discuss the first proposal for a European Commission Directive on "Credit Agreements Relating to Residential Property" with participants from the European Commission, providers, consumer associations and the experts involved in the recent study on costs and benefits of the various EU Policy Options which were the basis of the Commission's impact assessment and proposed Directive. The following issues will be discussed:

- Exclusion of specific contracts like second mortgages from its scope - is this intended and how does it work in practice?
- Pre-contractual information, will consumers get this information at the right moment and will they use it to compare offers? What is the experience with the European Standardised Information Sheet (ESIS) so far in different EU Member States?
- The Directive is going to regulate advice, but advice is not obligatory. Will this change the situation for consumers and the market for independent advisers?
- In Germany we have an on-going legal discussion around what constitutes adequate explanations (Art. 11) in relation to information and advice. How does the European Commission see this issue and does the EU have the same understanding of 'adequate explanations' in all Member States?
- Intermediaries for mortgage loans will be regulated for the first time at the EU level. What kinds of effects are expected for the market?
- Creditworthiness assessments and also denying a mortgage credit is part of the proposal (Art. 14) but there is no specific article about "responsible lending". How is responsible lending included into the Mortgage Directive and is there any responsibility on lenders in case of default, inability to repay the credit from the outset, inadequate explanations or incorrect advice? Are the consumers protected in case of default?
- Early repayment is regulated in the new proposal but differently to the Consumer Credit Directive which harmonised maximum amounts. Does the new regulation of early repayment fees in the Mortgage Directive change the situation in EU Member States and what is a "fair price" in case of early repayment? Could we quantify it and are similar standards or at least maximum amounts for early repayment fees in the EU an alternative for Germany?
- Because the Mortgage Directive is quite similar to the Consumer Credit Directive, is it easier or more difficult to put the Mortgage Directive into force compared to the national implementation of the Consumer Credit Directive? What is the time schedule?
- The rules for advice in the Mortgage Directive are quite similar to the standards for investment products. Will we have equal standards for advice for credit, savings and insurances in the near future?
- The financial crisis still exists in the European Union and the burden of mortgages could be very heavy for consumers in these times especially with rising interest rates in the future. What are the most important benefits for the consumers from the implementation of the Mortgage Directive?

- Will the Directive stipulate the cross-border selling of mortgages? What can we expect in the next ten years?

Yves Evenepoel, Test Achats (BE)

Test Achats welcomes the legislative proposal on credit agreements relating to residential property which should provide borrowers from all over Europe with higher protection standards for a lot of domains. But we think also that the proposal needs further improvements in different domains like as regards for example information requirements concerning credit intermediaries, the pre-contractual information sheet (ESIS) and regarding bundled or tied products.

Regarding bundled products we are disappointed. In its Communication on a Single Market for 21st Century Europe released in November 2007, the Commission announced its intention to investigate tying and other unfair practices for credit, accounts, payments and insurance, in order to measure their impact on mobility. But in the draft proposal we find no concrete legal rules concerning bundled products.

In Belgium when a bundled financial offer is made for a home loan, it generally provides a lower rate, as long as the different contracted services are maintained. For instance a home loan with a home insurance. Even if the offer gives the borrower a total advantage at the moment the contract is signed, this is not necessarily the case a few years later.

The relation, which is created between those different contracts, prevents the borrower to take advantage on the market variations. Broadly speaking, all legislation allowing the user to cancel each year the insurance contract, becomes impossible due to the bundled financial offer.

In the directive, it should be stipulated that this first low rate should be maintained all along the agreement period, even if the ancillary services are replaced by better ancillary services from other financial institutions.

Furthermore TA ask more rules regarding the quality in case of variable interest rate mortgages. The current financial crisis (which began in the United States) is partly due to mortgage loans with variable interest rates. The cost of borrowing was low at the beginning but, after a serious increase in interest rates, many borrowers who had opted for a variable interest rate could not repay their loans. In case of variable interest rate mortgages, when the interest rate increases, the consumer should always have the possibility to opt to increase the term (with a maximum of 5 years) without supplementary costs (and thus without an increase in the periodic instalment).

As regards the pre-contractual information sheet or the ESIS sheet we think that the consumer must receive the ESIS and the contract immediately at the first visit after he has given the necessary information to the creditor or the credit intermediary. These conditions are important to give the consumer sufficient time to become acquainted with information contained in the ESIS and the contract and be able to compare offers and shop around. The ESIS shall be valid only if the consumer has provided the correct information on his financial situation. Any incorrect information will be revealed by the creditor or the intermediary when performing the creditworthiness assessment.

A copy of the credit agreement must be provided to the consumer spontaneously, i.e. without request of the consumer.

Intermediaries for mortgage loans will be regulated the first time on EU-level. We think that this is a positive step and rules regarding transparency of the commissions stimulates the concurrence which will diminish the price.

For Test-Achats all credit intermediaries, and not only non-tied intermediaries, should disclose commissions they receive from lenders. It should be done systematically and without the consumer's request: most of consumers ignore how lenders remunerate intermediaries, so they do not realize the impact of this remuneration on loans proposed by credit intermediaries. For example, in Belgium some tied credit intermediaries receive higher commissions when variable interest rate mortgages are sold. It creates conflict of interest and may prevent the intermediary from acting in the best interest of the borrower.

Frank-Christian Pauli, VZBV

Zum Vorschlag der Europäischen Kommission für eine Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge, KOM(2011)142

Der Vorschlag, der sich in Teilen an der Verbraucherkreditrichtlinie orientiert, weist einige verbraucherorientiertere Eigenschaften, teilweise aber auch kontraproduktive Vorschläge auf. Er stellt richtigerweise weniger auf die Entwicklung eines noch schwer vorstellbaren Binnenmarktes in diesem Bereich ab, sondern versteht Immobiliendarlehen und ihren Vertrieb aus den Erfahrungen der Finanzmarktkrise als potentiell marktgefährdend. Dies soll durch die Regulierung europaweit entschärft werden.

Der Entwurf bedarf jedoch noch erheblicher Überarbeitungen:

- Bei den Themen Werbung und vorvertragliche Information/ESIS drohen dieselben Umsetzungsschwierigkeiten wie bei Verbraucherkrediten drohen dieselben Umsetzungsschwierigkeiten wie sie jetzt schon bei den parallel geregelten Verbraucherkrediten bestehen.
- Das Europäische Standardisierte Merkblatt ESIS muss rechtzeitig zur Information und zum Marktvergleich verfügbar sein. Es muss kurz und lesbar sein und auch darüber informieren, ob und wie lange die Konditionen gelten. Teilweise wirkt die ESIS aufgebläht und schlecht gegliedert.

Andererseits kommen wichtige Aspekte zu kurz, zum Beispiel die konkreten Informationen über die Kostenbelastungen bei variablen Verzinsungen.

- Die Regelung zum effektiven Jahreszins – auch hier identisch mit der Verbraucherkreditrichtlinie – ist so noch für den Immobilienbereich unbrauchbar. Dies belegt bereits das Problem bei bestimmten Baufinanzierungsmodellen der Sparkassen. Wendet man die bei uns schon auch für Immobiliendarlehen so vorgeschriebenen Berechnungsregeln an, konnten bereits Effektivzinsen herauskommen, die niedriger als die Vertragszinsen lagen, was nicht sein kann, weil ein Effektivzinssatz sich aus der reinen Zinsbelastung plus allen Zusatzkosten errechnet.
- Die Ausrichtung an der Verbraucherkreditrichtlinie ist nicht immer sachgerecht. So ist die Bonitätsbewertung von Verbrauchern zu sehr auf die Abfrage von Datenbanken konzentriert und blendet aus, dass Immobiliendarlehen regelmäßig stark gesichert sind und Aspekte wie Beleihungswerte wichtig werden.
- Bei der Kreditwürdigkeitsprüfung wird die Rolle des Verbrauchers weit überschätzt. Er wird sogar im Rahmen des erstmals formulierten Konzepts einer verantwortlichen Kreditnahme als jemand dargestellt, der potentiell unredliche und negative Daten verschweigen könnte. Sanktionen ihm gegenüber wegen unvollständiger Angaben sind völlig zweckwidrig. Der Kredit ist besichert, gezielte Fehlinformationen über die eigene Bonität sind ohnehin strafbewehrt. Im Vorfeld eines Vertragsschlusses ist der Kreditgeber Herr des Verfahrens, er hat es in der Hand, welche Unterlagen er vom Verbraucher anfordert und ob diese ausreichen oder ob er darüber hinausgehende Belege benötigt.

- Zu Zinsanpassungen bei variabel verzinsten Verträgen ist der Richtlinienvorschlag inakzeptabel, bereits bei Verbraucherkrediten gab es dazu keine überzeugende Regelung. Es ist unverständlich, dass die negativen Erfahrungen aus der Finanzmarktkrise gerade mit diesem Risikofaktor nicht aufgenommen wurden.
- Die Regelung zur Vorfälligkeitsentschädigung ist völlig unbefriedigend. Das Recht auf vorzeitige Rückzahlung mag – wie in anderen Ländern geschehen – auf bestimmte Zeitpunkte beschränkt werden. Es darf jedoch nicht Tür und Tor für eine *lex Germanica* geöffnet werden, mit der die Rückzahlungsoption anders bei der Verbraucherkreditrichtlinie per se auf wenige, sehr eng definierte Gründe beschränkt werden können. Will man den Binnenmarkt öffnen und mehr Wettbewerb wagen, muss es ein uneingeschränktes Recht zur Rückzahlung geben. Dies würde dann Kreditnehmern maßgeblich dabei helfen, ihren Teil der Verantwortung zu übernehmen, nämlich nicht irgendwann in Zahlungsprobleme zu kommen. Zudem sind Transparenzgrundsätze zur Höhe und Berechnung der Entschädigung aufzustellen und Übervorteilungen der Kreditnehmer zu verhindern.
- Die Aufsicht über einen in einem anderen Land tätigen Kreditvermittler – aber auch Kreditgeber – darf nicht nur indirekt über die jeweilige Heimataufsicht des Anbieters erfolgen. Jede Aufsicht muss gegenüber konkretem Marktverhalten in ihrem Gebiet sofort selbst tätig werden können.
- Bei der Abfrage von Datenbanken fehlt aus unserer Sicht die Bezugnahme auf den korrekten Inhalt dieser Datenbanken, der vor dem Inkrafttreten der Richtlinie bei den eingetragenen Verbrauchern abzufragen ist. Vorher kann man nicht ernsthaft diese Datenbanken europaweit allen Anbietern freigeben.
- Wie schon bei der Verbraucherkreditrichtlinie deckt der neue Entwurf nur Teilbereiche des Kreditgeschäfts ab, in erster Linie den vorvertraglichen Bereich. Unter der Prämisse des Arbeitstitels „Verantwortliches Kreditgeschäft bei Immobiliendarlehen“ ist dies nicht vertretbar. Am Anfang des Vertrages mag es noch keine Probleme geben, die sich aber aufgrund der langen Laufzeit und des Prognosecharakters der Rückzahlungsmöglichkeiten über die Jahre durchaus ergeben können. Auch Anschlussfinanzierungen sind einschneidende Zeitpunkte, bei denen das Mitwirken des Kreditgebers gefragt ist. Sowohl bei Zahlungsschwierigkeiten des Kreditnehmers als auch bei der Sicherstellung einer Anschlussfinanzierung ist die Verantwortlichkeit des Kreditgebers gefragt; hierzu bietet der Vorschlag nichts.

Positiv ist aber:

- Es gibt eine eindeutige Vorgabe, bei der Kreditgewährung, der Vermittlung und der Beratung die besten Interessen des Verbrauchers als Leitbild zu nehmen. Auch die Vergütungssysteme sind daraufhin zu überwachen.
- Die Kreditvermittler werden – nur leider trotz des Allfinanzzeitalters wieder nur sektoral – wesentlich gezielter reguliert, einschließlich Registrierung, Sachkundenachweis und Haftpflichtversicherung.

Jennifer Robertson, DG Market/Europäische Kommission

What's the Issue?

- Taking out a mortgage to buy a home or a loan secured by your home is a major financial commitment. One cause of the recent financial crisis was that some banks chose to lend money to consumers who could not afford to repay it.

- For various reasons, many borrowers are finding it increasingly difficult to repay their mortgages – leading to growing numbers of defaults and even repossessions and evictions.
- An EU-wide market for mortgage credit would promote competition and better protect consumers, but it has been slow to appear.
- The European Commission has proposed a series of measures (or "directive") to:
 - help borrowers make informed choices
 - give banks and other lenders a sound framework for doing business – throughout the EU, not just in the country where they are based

What exactly would change?

All mortgage lenders would be required to:

- meet standards for clarity and correctness in their advertising and marketing materials
- provide standard information on the characteristics of the loans, so that borrowers can understand the terms, make meaningful comparisons and shop around
- provide adequate explanations on the loans available and their associated risks
- refuse credit if the borrowers cannot demonstrate their ability to repay the loan
- register with national authorities and submit to supervisory controls.

Borrowers would:

- be required to provide complete and accurate information on their financial situation
- have the right to repay a loan early, subject to certain conditions set by national governments.

Who will benefit and how?

- People taking out a mortgage to buy a house or apartment – increased consumer protection, greater choice, lower risk of default and repossession.
- European businesses – reduced costs of doing business and more business opportunities, including in other EU countries.

Wolfgang Kälberer, Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V.

Grundsätzliches

Die Finanzkrise hat keine messbaren Auswirkungen auf den deutschen Immobilien- und Hypothekarkreditmarkt gehabt. Das deutsche auf Stabilität ausgerichtete Immobilienfinanzierungssystem beruht traditionell auf einem konservativen Geschäftsmodell, es gibt keine Evidenz für Fehlentwicklungen im Sinne unverantwortlicher Kreditvergabepaxis. Im Gegenteil wurde der konservative Geschäftsansatz der deutschen Hypothekarkreditgeber in wissenschaftlichen Untersuchungen in der Vergangenheit eher kritisch kommentiert (eingeschränkte Produktvielfalt, Übergewicht der Festzinsfinanzierung, erschwerter Zugang der Bevölkerung mit niedrigerem Einkommen zum Hypothekarkredit etc.).

Die Annahmen zu den Faktoren einer stärkeren Integration der Hypothekarkreditmärkte in Europa erwiesen sich größtenteils als Fehleinschätzung. Hypothekarkredite sind keine

„commodities“, die sich per Knopfdruck elektronisch in ganz Europa vertreiben lassen. Verbraucher holen keine Kreditangebote von unterschiedlichen ausländischen Anbietern ein, Hypothekarkredite können grenzüberschreitend nicht zu wettbewerbsfähigen Konditionen angeboten werden, die Märkte werden weiterhin zuvörderst national geprägt bleiben. Kreditwirtschaft geht es nunmehr darum, unbeabsichtigte Konsequenzen der Regulierungsinitiative für das deutsche Festzinsfinanzierungsmodell zu verhindern, d.h. eine potenzielle Beschädigung der dt. Langfrist- und Stabilitätskultur abzuwenden und die Produktvielfalt zu wahren.

Unklarer Anwendungsbereich

Der Anwendungsbereich der Richtlinie sollte ausdrücklich auf Kredite an Verbraucher zu Zwecken der privaten Wohnungsbaufinanzierung beschränkt werden. In Deutschland werden häufig Wohnimmobilien von Betriebsinhabern als Zusatzsicherheit für Betriebsmittelkredite (KMU, Handwerksbetriebe etc.) gestellt. Nach der derzeitigen Formulierung des Artikels 2 könnten diese Kredite in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen.

Rechtsunsicherheit durch unbestimmte Rechtsbegriffe

Der Richtlinienentwurf enthält eine Großzahl unbestimmter Rechtsbegriffe, die Rechtsunsicherheit zur Folge haben und Haftungsfragen offen lassen. Diese müssten beseitigt werden. Beispielhaft seien genannt:

- Artikel 5: Verpflichtung des Kreditgebers/-vermittlers, „im besten Interesse des Verbrauchers“ zu handeln
- Artikel 9 und 10: Erfordernis der „ausreichenden Zeit zum Angebotsvergleich“ im Zusammenhang mit der Aushändigung der vorvertraglichen Informationen
- Artikel 11: „sorgfältige und unter Einsatz aller erforderlichen Mittel“ zu erfolgende Erforschung des Erläuterungsbedarfs des Verbrauchers

Unklar abgegrenzte Verantwortlichkeiten bzw. Haftungssphären

Die Pflichten der Banken bei der Kreditwürdigkeitsprüfung und bei der Auswahl geeigneter Produkte dürfen nicht dazu führen, dass sich das wirtschaftliche Risiko der Kreditaufnahme vom Verbraucher auf den Kreditgeber verlagert. Die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg der Finanzierung muss beim Kreditnehmer verbleiben. So darf ein Zahlungsausfall nicht der spätere Beweis dafür sein, dass der Kredit offensichtlich ungeeignet war.

Unangepasster effektiver Jahreszins

Die methodischen Vorgaben für die Berechnung des effektiven Jahreszinses sind nicht an die produktspezifischen Merkmale des Hypothekarkredits angepasst. Um die Unterstellung von zu optimistischen Zinsszenarien anlässlich von Zinsanpassungen zu vermeiden, sollte der Effektivzins entweder nur auf die jeweilige Zinsbindungsfrist oder mit dem anfänglichen Festzins auf die gesamte Vertragslaufzeit berechnet werden müssen.

Auch kann der Gesamtbetrag nicht über die Dauer der Festzinsbindung hinaus zutreffend angegeben werden. Schließlich sollten Kostenelemente, die dem Kreditgeber lediglich dem Grunde nach bekannt sind, dem Verbraucher gegenüber zwar benannt werden, aber nicht in den effektiven Jahreszins einzubeziehen sein. Dies betrifft insbesondere Kosten für die Bestellung der Grundpfandrechte sowie Kosten für etwaige Versicherungen.

Rechtsunsicherheiten bei der Vorschrift zur vorzeitigen Rückzahlung

Die deutsche Systematik der vorzeitigen Rückzahlung von Festzinskrediten scheint mit den Vorgaben des Artikels 18 grundsätzlich kompatibel zu sein. Problematisch ist allerdings der letzte Satz des Artikels 18 Abs. 2, da er eine Art Generalvorbehalt dahingehend enthält, dass nationale Bestimmungen zur vorzeitigen Rückzahlung nicht zu übermäßigen Kosten für Verbraucher führen dürfen.

Dieser Vorbehalt kann zu einer de facto-Kappung der Vorfälligkeitsentschädigung nach deutschem Recht führen und somit erhebliche Folgen für die Bepreisung und Langfristigkeit der deutschen Festzinskredite haben.

Käme es zu einer Kürzung des Schadensausgleichs, führte dies nicht nur zu einer Kreditverteuerung für Verbraucher (die Parameter variieren zwischen 0,20 bis 0,80%), sondern auch zu einem Anstieg variabler Finanzierungen und negativen Folgen für die Preisstabilität von Wohnimmobilien. Verbraucherschutz besteht darin, derartige Zinsaufschläge zu vermeiden und den Zugang der Bürger zu Wohneigentum nicht zu erschweren.

Die Berechnungsmodalitäten der Vorfälligkeitsentschädigung sind Teil der in sich konsistenten deutschen Langfristfinanzierungstechnik (parallele Aktiv-/Passivsteuerung der Bank, Zins- und Laufzeitkongruenz zwischen Kredit und Refinanzierung), auf der die hohe Stabilität des deutschen Hypothekarkredit- und Immobilienmarktes beruht. Beeinträchtigungen dieses Modells bedrohen auch die wirtschaftliche Stabilität der deutschen Haushalte.

Protokoll

Speakers:

Jennifer Robertson (DG Internal Market and Services, Europäische Kommission)

Yves Evenepoel (Test Achats, Belgien)

Wolfgang Kälberer (Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V.)

Frank-Christian Pauli (vzbv)

Dr. Achim Tiffe (*iff*, Moderation)

(Absent: Achim Dübel von Finpolconsult)

Mr Tiffe introduced the speakers and the topic inviting Ms Robertson from the European Commission to present the main features of the EU Mortgage Credit Directive proposal (MCD) which is the result of over 7 years of consultation by the Commission services who have established a case for creating a MCD at the EU level in the area of residential mortgage loans. Ms Robertson started by making 3 observations underlying the need for an EU law: 1) There was presently no internal market for mortgages (due to a number of reasons e.g. difficulties to access to credit databases, no passport for credit intermediaries etc.); (2) there were many instances of irresponsible lending and borrowing found across the EU (making all EU countries vulnerable to their effects because of the global impact which is felt across borders); and (3) national authorities were increasingly making their own rules to tackle problems and thus a danger of going backwards with the internal market objective (e.g. Member States were increasingly introducing their own standardised information sheets for mortgage credit, moving away in many instances from the format agreed with the ESIS). The slides used showed the 2 main objectives of the MCD, namely providing for responsible lending and borrowing behaviour by all actors and taking the first steps towards creating a single market with a high degree of consumer protection. Ms Robertson outlined the structure of the MCD which can be broken down into the following areas: 1) the scope (which in broad terms mirrors that of the CCD without any gaps); 2) the Articles on the pre-contractual phase, namely, conduct of business rules, advertising, information, creditworthiness assessment, advice, and early repayment; 3) Articles on prudential and supervisory requirements for credit intermediaries and non-banks including standards of professionalism and an EU passport; and 4) Implementing provisions.

Following this broad outline of the MCD, Mr Evenepoel from the Belgian consumer association Test-Achats was then asked to give his views on some of the details from his national and stakeholder perspective. The legislative proposal is welcomed and while providing higher protection standards in a lot of domains, he felt there was a need for

further improvement in the MCD such as in the area of information sheets, intermediaries and tied products (which has a considerable effect on mobility and is unfortunately a subject not covered in the MCD). He gave the example of a mortgage sold with a home insurance policy which is offered at a lower rate as distorting consumer transparency and competition, and explained that even if an offer was advantageous at the start of the relation, because it was a binding annex product, it restricts freedom to take advantage of later opportunities years later (because the lower price will be lost). As outline in his abstract (see later pages), Mr Evenpoel would like to see additional provisions in the MCD to ensure the quality of variable rate mortgages (e.g. then need for mandatory offer of adjustments to the duration of the loan in cases of large changes in the variable rate). He furthermore did not see why the scope of the MCD discriminated against mortgages extended at the place of work (employer loans being excluded from the scope). Regarding the ESIS, he stressed the need to ensure that the consumer is given sufficient time (not specified in the MCD), but welcomed the provisions on validity based on correct information on the consumer's financial situation, and the creditor duty to reveal inaccuracies upon the creditworthiness check, and provider must provide copy of the contract automatically without waiting to be asked. He stressed that the ESIS would involve changes in Member State implementation.

Mr Evenpoel finished his remarks by saying that while advice is seen by the MCD as separate (payable but not compulsory) because the lender has the knowledge, he should be responsible for asking the right questions. In terms of assessing whether adequate explanations were given, in his view, the consumer is unable to tell if the information is adapted to his circumstances or not. In addition, he would like to see stipulated that all explanations given should be provided by the providers on hard medium, something which is not yet in the MCD. While recognising that intermediary regulation is a good thing, his closing remarks were about remuneration which he sees as a difficult issue because consumers are often not able to estimate the implications of sales incentive structures on the service they are receiving. He feels transparency of commissions received should be applied to both tied and untied agents, that these commissions should be expressed as absolute values and not just as percentages, and that there should be a ban on inducements of any sort.

Mr Tiffe then took over and stressed that proper supervision was essential, emphasising that mystery shopping should take place every year to see if providers complied with the provisions of the MCD. He also added that default rates on mortgages should be published and said that the cap on early repayment fees in Belgium was a good example that should be looked at more closely for the rest of Europe (especially the transparency of the calculation method which is easy to understand and suitably clear for consumers to comprehend, and because the system would help improve competition and therefore the efficiency of lenders). The next speaker, Mr Kälberer from the Verband deutscher Pfandbriefbanken, outlined the position of the German industry. He started by saying that the vdp had been involved in the impact assessment process over the past 7 years and that a lot can be copied from the CCD. In his view the German financial system is crisis resistant and based on a conservative business approach to lending. He attributed the reason why Germany's housing and mortgage market experienced no significant difficulties to the fact that fixed rate mortgages were prevalent in the country, and that in any case, many of the MCD provisions were already in practice in Germany (credit checks, use of ESIS, conservative 20% own capital requirement for loans). Mr Kälberer was clear that there would never be a cross border business in mortgages and that these would remain first and foremost national markets, where idiosyncratic costs will always mean that a foreign provider will be at a disadvantage on local markets. He mentioned his fear of unintended consequences whereby the German fixed-rate financing model and product diversity would be harmed by the MCD before he outlined 4 of its weaker features that needed improving: The first was transposition and unclear scope, where

there was no mention of "consumer" which leads to uncertainty regarding whether businesses (e.g. commercial property loans by farmers) would be affected by the directive as well. He questioned how a person with 3 or 4 properties which he rents out, would be treated (whether as consumers or not because they were half professionally active), and therefore asked that clearer references be made to the consumer. His second point was concerning the APR whose methodological guidelines were not adapted to the product specific characteristics of the mortgage loan in Germany. While he agreed that banks should inform the consumer over the costs that weren't included in the APR such as notary costs, his main concern was with the pricing at the end of the fixed rate period. His preference was to only work with the rates over the first period (over 10 years) and was not in favour of a calculation of the artificial rate over 30 years. His third and fourth points concerned unclear legal definitions and concepts (where legal terms - "best interest", "sufficient time" etc. needed improvement), his observation that duty to explain should be separated and that advice should only be given when agreed on (these are two different services), and about the issue of early repayment, where he was unhappy with the MCDs wording. Mr Kälberer felt that the uncertainties in the provisions would lead to excessive costs to the German consumer and that the German model was in serious danger (the fixed rate and Pfandbriefsystem with its special repayment system). The last sentence of MCD article 18 paragraph 2, suggests that national provisions for early redemption may not lead to excessive costs to consumers - a reservation which he felt could result in a de facto capping of the prepayment penalty under German law and therefore could have a significant impact on the long-term pricing of German fixed-rate loans (because any reduction in compensation would lead to more expensive credit for the consumer), before adding that he did not feel that the variable rate credit deserved to be the favoured model for Europe because it was more dangerous. He closed his statement by reminding the audience that the MCD is to go to parliament and that the goal was to finalise the legal text by the end of 2012.

Mr Tiffe thanked the industry speaker and mentioned a study conducted by *iff* a few years ago, which showed that the German model for early repayment cost the German consumer six times more than the Belgium consumer, before passing the word on to Mr Pauli, from the German consumer association, *vzbv*, who agreed that although Germans had a right to repay early, it was the most costly right in Europe. While he also agreed that a common market for mortgages was difficult to imagine he stressed that potentially dangerous sale practices which could one day affect the German market would be mitigated against by the European regulation. Referring to the issue of early repayment fees, he said that different models existed, and that the problem was a lack of transparency in how the fees were calculated, adding that if a consumer was forced to move and the credit repaid early, that there was a need to fix benefits symmetrically, so that the consumer could benefit from any more favourable rates obtained by the provider. Mr Pauli highlighted that the MCD was the result of a long process of discussions and he stressed that the dialogue and the context changed over time e.g. while Denmark was seen as a potential model at first, with the crisis, other considerations became more important than the integration priority and this model was not seen so favourably. He then confirmed what other speakers had already said and outlined some counter-productive elements of the draft proposal for consumers which he felt still required major revisions namely that the ESIS must help the consumer to compare and collect different offers, that timing was key, that the readability and usefulness of the ESIS was affected by too much information, poor organisation of the content and some important aspects being covered too thinly (e.g. concrete information on the cost constraints on variable interest rates), that problems with the APR were still not resolved (evidence of an APR being less than nominal rate preventing comparison). Another criticism Mr Pauli had, was whether credit checks only applied to new mortgages, or whether these should also apply to renewed or bridged loans and the uncertainty as to whether they would prevent new loans after the fixed rate period.

Furthermore, he questioned the ability of interrogating databases to provide reliable outcomes when the proper content of these databases were not yet harmonised. He did not approve of the emphasis on the concept of responsible borrowing and felt that the threat of sanctions against a consumer on the basis of incomplete information was inappropriate and criticised how the advice provisions went too far by making consumers responsible to ask all the relevant questions (stressing that because lenders were in charge of the process, they had to be responsible for identifying and ensuring which documents and data are requested from consumers and whether they are sufficient or whether further evidence is needed). Mr Pauli felt that the lack of provisions concerning interest rate adjustments in variable rate contracts was unacceptable for mortgages. Likewise he felt that the current proposals regarding early repayment fees still needed resolving. He finished his statement with 2 positive aspects of the MCD which should not be forgotten, namely that lending, brokering and advice would now be controlled by rules on the model of "best interests of the consumer" and that credit intermediaries would be regulated via registration, professionalism and liability insurance (although only supervised by sector), before adding that responsible credit should be insured throughout the whole relationship phase and that the MCD did not address this at all (follow-on investments, further credit extensions many years later etc. where important moments in which the participation of the lender would be required and which is not covered by any provisions).

One member of the audience from the UK (Mr Gibbons from CfRC) picked up this last point and said that the MCD sounded like a mortgage sale directive and was only focusing on the pre contractual phase. In his view the EU was missing a single market for housing which hampered the utility of the Directive, giving the example of the UK, where post contractual issues were the most important factors and where affordability was a main issue not addressed by the MCD (e.g. the UK housing market was based on insecurity of rental contracts - six months tenancy - and poor supply of social housing which led the UK consumers to be pressured into getting onto the mortgage ladder due to lack of alternatives - reason for the growth in subprime lending). He did not feel the MCD could help reverse this situation and stressed that the whole mortgage issue had to be seen in more a holistic way (EU housing policy). Mr Tiffe agreed that greater attention should be focused on dealing with incidences of default and analysing affordability over time and not at the point of purchase. Mr Kälberer added some comments regarding early repayment in Germany, saying that 50% of mortgage holders repay their mortgage early and that these people faced no cost for doing so because they can repay their mortgages after 10 years without any additional charges. Although Mr Tiffe added that early repayment fees in Germany are still high and a significant problem for borrowers in Germany, Mr Kälberer stressed the benefits that Germany enjoyed by having the lowest fixed rate mortgage in Europe and that the price for this was a loss in flexibility not to pay back the credit within that given period, explaining that jurisprudence showed that the early repayment fee was not arbitrary, that the calculation parameters were transparent seeing as such figures were available in newspapers, and that the Germans had a balanced system after all.

Ms Robertson then responded to a few comments that had been made. First, on interest rate restrictions and tying/bundling, two studies had been undertaken on behalf of the Commission and public consultations had been held. The Commission was presently evaluating the results of the information collected to date and would shortly determine the best way forward, if any. Against this background, it would have been premature to include any provisions on interest rate restrictions or tying/bundling in a specific sectoral directive. She did however stress that Member States were however free to introduce or maintain interest rate caps as well as provisions on tying/bundling, since these were not covered in the MCD. Ms Robertson pointed to the general provisions of the MCD e.g. the conduct of business rules, which gave Member States the flexibility to

allow for national practices, and also responded to Mr Kälberer's criticism of loose technical language by saying that the terms "fair", "misleading" etc. were to be interpreted as in other EU laws. She pointed out that the ESIS had been well tested in all EU languages, and that the APR used for the MCD was the same approach as the CCD. She further specified that the responsible lending concept of the MCD focused more than just on the pre contractual phase, before commenting that the Commission had concentrated on the institutional framework first. When Ms Robertson said that post-contractual issues and information had not been subject to as much debate as the pre-contractual issues by stakeholders in the consultation process (Green and White papers since 2005), a couple of members of the audience disagreed saying that problems with repayment and foreclosures had been stressed by consumer and user representatives as an issue of concern for mortgages over the past 15 years. As Mr Tiffe gave the example of the subject of early repayment as evidence that the MCD did contain some provisions on post-contractual issues, Ms Robertson corrected him by saying that this could be considered a pre-contractual issue, because the decision was taken at the date of signature, even if a subsequent decision whether or not to actually repay would be necessary ten years later. She also regrettably informed the audience that there had been problems of translations in the MCD in the German version and that a corrigendum would be issued shortly rectifying at least one of the mistakes.

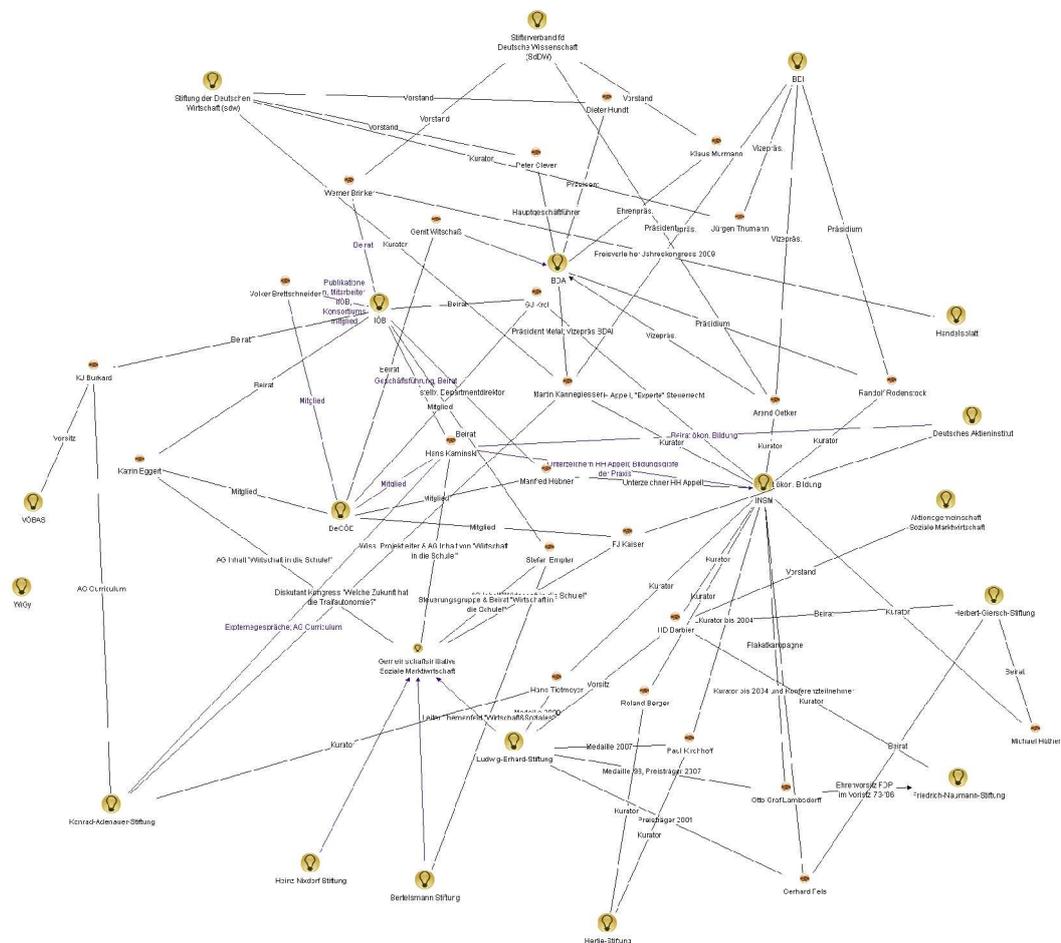
The next speaker to intervene was Mr Pauli who mentioned the dangers of maximum harmonisation in certain areas, giving the example of the UK, where the 'Key Facts' sheet was in danger of being replaced by a less appropriate ESIS and wondered whether national differences should not be given more space to exist if proven to be better for consumers, to which Ms Robertson responded by saying that the MCD was targeted harmonisation and that while some high levels of harmonisation existed for example the ESIS (maximum harmonisation with details) there were also provisions based on principles e.g. conduct of business, where the member states were free to decide. She confirmed that regarding post-contractual issues, the Commission would be announcing an agenda in the near future, and reminded the audience that the MCD was a very balanced legal text which had been difficult to put together.

As the panel session approached the end of its allocated time, the moderator asked all speaker to give their final remarks starting by asking Mr Evenpoel if the Belgian model for early repayment could be recommended. He replied that the 3 month interest payment period used to calculate the fee made it easy for the consumer to calculate the exact amount of the fee and for them to see it in the amortisation table provided. He added that the effects of such a system on competition should not be underestimated and could explain why Belgium has lower mortgage rates than in the Netherlands. He reminded that while the MCD was a very good step for the EU, for Belgium it did not go far enough (the APRC should have been defined more broadly, non-tied intermediaries only have a duty to be transparent, prospect for cross-border sales is not optimistic). Mr Pauli confirmed that despite the substantial work so far, additional changes had to be made to the MCD over coming months, especially efforts focussing on "safety" of the products. Mr Kälberer stressed his support of the MCD and pre-contractual duties such as the ESIS because he saw no alternative to the EC proposals made (the alternative being a standardisation of products which would not be beneficial), however he said that the Belgian model of early repayment fees (penalty of 3 months of interest) was not a well-priced system, that it depended on cross-selling and that it would put certain provider models where this was not possible (the Pfandbrief system and mortgage specialists) at a complete disadvantage. Ms Robertson closed the session by saying that the exchange of views had been useful.

D 2.2: Finanzdienstleister in der Schule – Die neuen Pädagogen?

Insa Thormählen-Hopgood, *iff*

Als im Dezember 2010 die Themen der diesjährigen Konferenz entschieden wurden, konnte niemand ahnen, dass die Aktivitäten der Wirtschaft in den Schulen gerade aktuell durch die Medien gehen. So sendete beispielsweise Report Mainz am 9.5.2011 einen Beitrag mit dem Titel „Zielgruppe Schüler - Wie die Werbewirtschaft Schulen und Kindergärten ins Visier nimmt“, in dem unter anderem ein Interview mit dem Bielefelder Soziologen Prof. Reinhold Hedtke geführt wurde, dessen Studie „Wem gehört die ökonomische Bildung?“ in der vergangenen Woche veröffentlicht wurde. Auch wenn sich die heutige Diskussion nur auf den Finanzdienstleistungssektor beschränkt, möchten wir dennoch auf die Vernetzung der Akteure, aus dem oben genannten Papier (Möller/Hedtke 2011, S. 29ff) verweisen.



ler Weise auf die Rolle des „Experten“. Im konkreten Fall kommt beispielsweise der Berater aus dem Bereich Geldanlage in den Unterricht und beantwortet die Fragen der Schülerinnen und Schüler. Im Rahmen einer Projektarbeit zum Themenbereich „Zahlungsverkehr“ findet in der Sparkasse/Bank ein Beratungsgespräch statt und ermöglicht so die vom Lehrer didaktisch gewünschte Realbegegnung. In beiden Fällen wechselt der Berater nicht in die Rolle des Lehrers, sondern bleibt Berater im Sinne eines außerschulischen „Lernpartners“. Mit dieser zwischen Schule und Vertretern der Wirtschaft praktizierten Lernpartnerschaft lassen sich Praxisbezüge und fächerübergreifende Lernsituationen besser als beim lehrerzentrierten Unterricht herstellen. Dabei bringt jede Seite ihre spezifische Kernkompetenz ein.

Die Vielfalt externer Angebote zur finanziellen Allgemeinbildung – Segen oder Fluch?

Generell ist bei der Lehrerausbildung (Studium) sowie den Weiterbildungsangeboten der staatlichen Akademien zur finanziellen Allgemeinbildung ein gewisser fachlicher Nachholbedarf zu konstatieren. Insofern fällt eine „richtige“ Auswahl der verschiedenen Angebote unterschiedlicher externer Bildungsinitiativen schwer.

Werbefreie Angebote, die den Erwerb bzw. die Stärkung von Handlungskompetenzen der Schülerinnen und Schüler zur finanziellen Allgemeinbildung fördern, die gleichzeitig ausgerichtet sind an der künftigen Rolle als Verbraucher und die Realbegegnung ermöglichen oder in Form von Planspielen die Wirklichkeit am besten abbilden, haben den größten Lernerfolg. Da es sobald keine zentrale „Zertifizierungsstelle“ zu den vielfältigen Angeboten finanzieller Allgemeinbildung geben wird, sind diese Angebote auf die jeweilige Bildungsplankonformität zu prüfen. Dies kann vom jeweiligen Anbieter z.B. bei den zuständigen staatlichen Stellen erfolgen.

Berend Loges, ZSW

1. Finanzielle Allgemeinbildung ist Teil einer gesellschaftlich-politischen Bildung, die in ihrem Kern Handlungsfähigkeit und Teilhabe des Einzelnen ermöglicht. Der „mündige Bürger“ ist in der Lage Systemzusammenhänge und Wechselwirkungen zu erkennen und kontroverse Bedürfnisse und Interessen sowie Deutungen und Entscheidungen aufzudecken. Er erlangt Handlungsfähigkeit für die private Lebensführung und entwickelt eine partizipatorische Veränderungsbereitschaft.
2. Mit der Finanziellen Allgemeinbildung erlangen Schülerinnen und Schüler Kompetenzen für aktuelle und zukünftige Lebenssituationen
 - ▶ Bedürfnisgerechte und sozialverträgliche Entscheidungen in ökonomisch geprägten Lebenssituationen treffen.
 - ▶ Ökonomische Strukturen, Prozesse und wirtschaftspolitische Entscheidungen als Konsument, Erwerbstätiger und Wirtschaftsbürger analysieren und beurteilen.
 - ▶ Individuelle und soziale ökonomische Probleme bewerten und mitgestalten.

Die Hamburger Rahmenpläne „Arbeit und Beruf“ und „Gesellschaft“ orientieren sich dabei an den o.g. Kernkompetenzen des Kerncurriculum Beruf-Haushalt-Technik-Wirtschaft/Arbeitslehre. „Berater als Lehrkräfte“ sind diesem komplexen Anspruch nicht verpflichtet und decken nur Teilbereiche ab.

3. Unterrichtsgestaltung bleibt Kerngeschäft und Aufgabe der Lehrkräfte: Zeitgemäßer Unterricht ist handlungsorientiert und fördert die selbst-ständige Arbeit der Schülerinnen und Schüler durch Informationsbeschaffung (u.a. Nutzung von und kritische Reflexion über Printmedien und digitale Medien, Anfertigen von Erhebungen und Untersuchungen, Interviewtechnik), Informationsbearbeitung und Präsentation (Erstellung von Schaubildern, Diagrammen, Thesen), Entwickeln

eigener Fragestellungen.

4. In so gestalteten Lernsituationen übernehmen Berufspraktiker und Berater eine wichtige Aufgabe: sie fokussieren auf fachliche Aspekte, vermitteln subjektive Realitäten und schaffen Handlungs- und Erprobungsräume für den Erwerb und die Anwendung von Wissen. Ihre Aufgabe ist es jedoch nicht, komplexe Lernsituationen zu gestalten und zu verantworten.

Das gilt auch für die umfangreichen Unterrichtsmaterialien, die von Initiativen und Verbänden bereitgestellt werden. Diese decken in der Regel viele der in den Rahmenplänen beschriebenen Themen ab. Interessant ist jedoch der Blick „auf die Lücken“. Darauf, welche Themen nicht angesprochen werden und welche Erklärungs- und Deutungsmuster dominieren.

Die Vielfalt der Angebote zeigt sich insbesondere dann als problematisch, wenn einzelne Ansätze den Anspruch eines übergreifenden Konzepts (Curriculum) beanspruchen.

5. Wie in der politischen Bildung haben auch in Fragen der Finanziellen Allgemeinbildung die Grundsätze des Beutelsbacher Konsenses ihre Gültigkeit: Überwältigungsverbot, Kontroversitätsprinzip und Schülerorientierung. Schule hat, sowohl aus Gründen der Fürsorge als auch des Bildungsauftrags dafür zu sorgen, dass Schülerinnen und Schüler zur Bildung einer eigenen Meinung befähigt werden. Diese Prinzipien sind in vielen Materialien und Ansätzen der Verbände und Initiativen nicht berücksichtigt.
6. Schulen brauchen zur Umsetzung ihres Bildungsauftrags die Kooperation mit außerschulischen Partnern. Diese können Gewinn bringend sein, wenn sie
 - von den Lehrkräften in unterrichtliche und Lernprozesse eingebunden werden (können),
 - zeitlich und inhaltlich klar umrissen sind,
 - Exemplarische Einblicke in Realitäten und lebensweltnahe Situationen ermöglichen,
 - Positionen und Perspektiven erkennbar aufzeigen (und alternativen möglich bleiben),
 - Handlungsoptionen der Schülerinnen und Schüler erweitern.

Rahmenpläne Hamburg „Arbeit und Beruf“, „Gesellschaft“ www.hamburg.de/bildungsplaene
Kerncurriculum Beruf-Haushalt-Technik-Wirtschaft/Arbeitslehre
<http://www.sowi-online.de/reader/journal/2006-3/kecubht082006.htm>
Beutelsbacher Konsens <http://www.lpb-bw.de/beutelsbacher-konsens.html>

Dr. Barbara Roder, My Finance Coach Stiftung

Was ist finanzielle Allgemeinbildung und welche Bedeutung fällt ihr zu?

Finanzielle Allgemeinbildung sollte sich am Leitbild des mündigen Wirtschaftsbürgers orientieren, der aufgrund seiner Kenntnisse, Fähigkeiten und Verhaltensweisen in der Lage ist, sein Leben eigenverantwortlich und selbstbestimmt zu führen. Im Mittelpunkt finanzieller Allgemeinbildung sollte der Kompetenzerwerb stehen, der die Jugendlichen befähigt, Sachverhalte kritisch zu hinterfragen und Entscheidungen fundierter und bewusster zu treffen. Darüber hinaus sollten Jugendliche befähigt werden, individuelle Entscheidungen ökonomisch zu begründen, Rahmenbedingungen des Wirtschaftens zu verstehen sowie sozioökonomische Zusammenhänge zu beurteilen. Wirtschaftliches Handeln ist stark konfliktgeprägt und entscheidungsbestimmt. Insofern trägt finanzielle Allgemeinbildung nicht unerheblich zur Persönlichkeitsentwicklung in jungen Jahren bei.

Finanzielle Allgemeinbildung hat jedoch nicht nur eine individuelle Komponente, sondern ist auch von großer gesellschaftlicher und politischer Relevanz. Die Beurteilung und Bewertung politischer, sozialer und ethischer Fragestellungen setzt heute zwingend finanzielle Kompetenz voraus. Ohne finanzielle Bildung keine gesellschaftliche Teilhabe.

Finanzielle Allgemeinbildung. Aufgabe der Lehrer oder neues Betätigungsfeld für externe Berater?

Idealtypisch sollte finanzielle Allgemeinbildung schon im Elternhaus vermittelt werden. Da hier jedoch sehr häufig die Voraussetzungen fehlen, muss dieses Thema in Schulen und andere externe Bildungseinrichtungen getragen werden. Allein aus Gerechtigkeitsgründen ist die Schule der richtige Ort, um finanzielle Bildung zu vermitteln. Aufgrund seiner spezifischen didaktischen und pädagogischen Fähigkeiten trägt der Lehrer die Verantwortung für die Vermittlung von finanziellen Bildungsinhalten. Welcher Methoden er sich dabei bedient, sollte ihm jedoch weitestgehend selbst überlassen bleiben. Angebote seitens der Wirtschaft oder sozial ausgerichteter, gemeinnütziger Einrichtungen können den Lehrer unterstützen, vor allem dann, wenn sie einen praxisorientierten, aus der Erfahrungswelt des Referenten abgeleiteten Wissenstransfer bieten. Voraussetzung für den Einsatz von externen Unterrichtsmaterialien sollte deren Neutralität sein, verbunden mit der Gewissheit für Schüler und Lehrer, dass externe Experten in der Schule weder Marketing noch Vertrieb betreiben.

Aufgrund zunehmender Interdependenzen zwischen politischen, sozialen und ökonomischen Belangen ist finanzielle Allgemeinbildung nicht zuletzt eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Und als Teil des Gemeinwesens tragen Unternehmen Mitverantwortung für selbiges. Dem können sie u.a. mit entsprechenden Bildungsangeboten aus ihrem Spezialgebiet gerecht werden.

Finanzielle Bildung oder Schulmarketing?

Die Neutralität der zur Verfügung gestellten Unterlagen muss Voraussetzung für deren Einsatz im Unterricht sein. Ein Code of conduct sollte die Neutralität der Unterlagen verbindlich festschreiben. Eine entsprechende Zertifizierung durch eine unabhängige Stelle gäbe den Schulen und Lehrern die Gewissheit, dass mit den Unterlagen keine Werbung für einzelne Firmen, Produkte oder Dienstleistungen betrieben wird.

Gibt es ein Überangebot an Bildungsinitiativen?

Darüber, was finanzielle Bildung ist und leisten soll, gibt es bis dato keinen Konsens. Das hat in der Vergangenheit zu einer Fülle von Bildungsangeboten ohne inhaltlichen Zusammenhang geführt. Seit nunmehr drei Jahrzehnten steht das Thema finanzielle Allgemeinbildung auf der Agenda. Dass seitdem keine signifikanten Fortschritte in diesem Bereich erzielt wurden, ist auf dieses strukturelle Problem zurückzuführen. Ausgehend vom Idealbild des mündigen Wirtschaftsbürgers sollten im gesellschaftlichen Konsens allgemeingültige und verbindliche Kompetenzen definiert werden, die sich aus den Kernthemen finanzieller Allgemeinbildung ableiten lassen. Angebotsvielfalt ist ein Wesensmerkmal der sozialen Marktwirtschaft. Dieses Prinzip sollte auch für Bildungsangebote gelten.

Form und Inhalt finanzieller Allgemeinbildung?

Finanzielle Allgemeinbildung ist mehrdimensional und umfasst sowohl individualgelenkte als auch gesellschaftliche Interessen, wobei der Übergang zwischen finanzieller und ökonomischer Allgemeinbildung zuweilen fließend ist. Der Einstieg ins Wirtschaftsleben vollzieht sich zumeist über den Konsum. Verführungen und Gefahren liegen hier ganz nah beieinander. Meist werden schon in jungen Jahren die Weichen für eine dauerhafte Verschuldung gestellt – mit den all den Konsequenzen für den Einzelnen, sein Umfeld und das Gemeinwesen. Insofern muss Schuldenprävention als gesellschaftliche Aufgabe verstanden und angegangen werden.

Weitere Handlungsfelder, die im Zeitablauf zur Bewältigung wirtschaftlicher Lebenssituationen unabdingbar sind, umfassen die Bereiche: Vermögen, Versicherung, Zahlungsverkehr. Um das Thema Finanzen vom Stigma des Unverständlichen und Komplexen zu befreien, ist eine aus der Lebenswelt der Jugendlichen abgeleitete Herangehensweise der erfolgversprechendste Ansatz. Dies schließt die Emotionalisierung des Themas ausdrücklich mit ein. Um finanzielle Bildung nachhaltig in den Köpfen zu verankern ist es notwendig, bei allen Beteiligten Begeisterung für die Auseinandersetzung mit dem Thema Wirtschaft und Finanzen zu entfachen. Begeisterung wecken, Wissen vermitteln und Kompetenzen stärken: das ist der Boden, auf dem finanzielle Bildung gedeihen dann.

Protokoll

Referenten:

Frau Dr. Barbara Roder (My Finance Coach Stiftung gGmbH)
Herr Herr Wolfgang Braner (Sparkassenverband Baden-Württemberg)
Herr Berend Loges (Zentrum Schule Wirtschaft Hamburg)
Herr Andreas Hamm (Gewerkschaft Erziehung und Wissenschaft)
Frau Insa Thormählen-Hopgood (*iff*- Moderation)

Frau Thormählen-Hopgood eröffnete die Veranstaltung und berichtete einleitend, dass Schule und Wirtschaft bereits seit Jahrzehnten im Rahmen der Berufsorientierung (z. B. bei der Bereitstellung von Praktikumsplätzen) miteinander verbunden seien. In der jüngsten Vergangenheit hätten aber vor allem Initiativen von Seiten der Wirtschaft mit Materialien für Bildungseinrichtungen zugenommen. Im heutigen Workshop stünde daher nicht die Berufsorientierung, sondern die Berufserfahrung der Experten im Vordergrund.

Nach der Einführung übergab Frau Thormählen-Hopgood den Referenten das Wort und bat sie, ihren Ansatz zur finanziellen Allgemeinbildung aus dem Thesenpapier kurz darzulegen. Frau Dr. Roder sagte, es sei wichtig, dass sich die finanzielle Allgemeinbildung am Leitbild des „mündigen Wirtschaftsbürgers“ orientiere, der befähigt werde, selbstbestimmte, eigenverantwortliche und bessere Entscheidungen für sein Leben treffen zu können. Herr Braner erwähnte zunächst, dass die Sparkasse eine lange und erfolgreiche Tradition bei der Förderung ökonomischer Verbraucherbildung habe und die Schulen daher im Rahmen des Sparkassen-SchulService seit Jahrzehnten bei der Vermittlung wirtschaftlicher Lerninhalte unterstützen würden. Zudem sei dies Teil ihres öffentlichen Auftrags. Aus seiner Sicht befähige finanzielle Allgemeinbildung den Jugendlichen, als „mündiger Verbraucher“ aufzutreten. Herr Loges vom Zentrum Schule & Wirtschaft in Hamburg, das Schulen in Fragen zur Berufsorientierung und zur ökonomischen Bildung unterstützt und berät, betonte, dass finanzielle Allgemeinbildung Teil einer gesellschaftlich-politischen Bildung sei. Im Kern stehe daher nicht der „mündige Wirtschaftsbürger“ schlechthin, sondern der „mündige Bürger“, der dadurch Handlungsfähigkeit für die private Lebensführung erlange.

Dem folgend richtete Frau Thormählen-Hopgood das Wort an Herrn Hamm: Drei Referenten, drei Begriffe, mündiger Wirtschaftsbürger, mündiger Verbraucher, mündiger Bürger und um die Begrifflichkeiten noch weiter aufzufächern, könnte man auch unterscheiden nach Verbraucher, künftiger Arbeitnehmer oder Unternehmer. Sei die finanzielle Allgemeinbildung aus Sicht der Gewerkschaft überhaupt der Schwerpunkt? Zunächst griff Herr Hamm die Aussage von Herrn Braner auf. Tatsächlich hätten nur noch einige wenige Sparkassen einen öffentlichen Bildungsauftrag. Er betonte, dass er Projekte befürworte. Entscheidend sei jedoch, dass sie kritisch begleitet würden. Dies sei sicherlich richtig, entgegnete Herr Braner und führte aus, dass nur noch wenige Sparkassen den öffentlichen Auftrag in ihrem Gesetz konkret benennen. Ungeachtet dessen seien Sparkassen gemeinnützige Unternehmen und dem Gemeinwohl verpflichtet. Im Rahmen des Sparkassen-SchulService förderten sie daher die ökonomische Bildung

und damit die finanzielle Allgemeinbildung. Mittlerweile nutzten vier von fünf Schulen die Angebote des SchulServices. Auf die Nachfrage aus dem Publikum, ob denn nur 80 % aller Schulen ein Wirtschaftsfach hätten, antwortete Herr Braner, dass er nicht vom Wirtschaftsfach gesprochen habe, sondern dass vier von fünf Schulen, also etwa 80 %, die Materialien des SchulServices anfragten. Er wisse jedoch nicht, wie viele das Material tatsächlich nutzten und die Projekte durchführten. Eine konkrete Zahl gäbe es lediglich beim Planspiel Börse, da die Schüler im Rahmen des Projekts ein Depot eröffnen müssten.

Die Diskussion wendete sich der Frage zu, ob die Neutralität von Materialien nicht nur eine Illusion sei. Frau Thormählen-Hopgood berichtete, dass bei „My Finance Coach“ entweder die Allianzmitarbeiter die Lehrer im Umgang mit den Materialien schulten oder selbst in die Klassen gingen. Bei persönlicher Kommunikation fände jedoch nach wissenschaftlichen Erkenntnissen eine Beeinflussung statt. Frau Dr. Roder griff dies auf und unterstrich, dass die Materialien von „My Finance Coach“ völlig frei von Hinweisen auf die beteiligten Unternehmen seien und die Praktiker über ein zweistufiges Verfahren ausgewählt sowie vorbereitet würden. Zudem müssten alle Beteiligten (Lehrer, Schüler und Praktiker) nach dem Schulbesuch des Praktikers einen Fragebogen ausfüllen, um sicherzustellen, dass es keine Form von Vertriebs gebe. Auf den Einwand eines Teilnehmers, dass in den Materialien mit hoher Wahrscheinlichkeit die Weltsicht eines Unternehmens dargestellt werde, entgegnete Frau Dr. Roder, dass es gerade nicht darum ginge zu beschreiben, wie der Markt funktioniere oder der Verbraucher aussehen solle.

Zur Frage von Herrn Tenhagen (FINANZtest), welche Maßnahmen denn die Gewerkschaft in der ökonomischen Bildung ergreifen würde, damit ein Jugendlicher vor seinem Eintritt ins Berufsleben z. B. schon einmal den Begriff Girokonto gehört habe, führte Herr Hamm aus, dass die Gewerkschaft durchaus Stellung zu den Inhalten bezöge, für die Umsetzung jedoch der Staat zuständig sei. Herr Loges fügte an, dass dies nicht nur die ökonomische Bildung betreffe. Ein Ingenieur könnte beispielsweise der Ansicht sein, bestimmte Inhalte der technischen Bildung würden nicht ausreichend wahrgenommen. In Hamburg gäbe es daher einen Rahmenlehrplan, dessen Inhalte kompetenzorientiert formuliert seien. Zudem ermögliche er das fächerübergreifende Lernen zu bestimmten Themen. Als Beispiel nannte er die Schülerfirma. Dadurch würde das Lernen in Echtsituationen ermöglicht.

Frau Thormählen-Hopgood richtete die Diskussion ein weiteres Mal auf die Materialien der externen Anbieter, da Herr Loges in seinem Thesenpapier darauf hingewiesen hatte, dass es bei den Unterrichtsmaterialien interessant sei, „auf die Lücken“ zu achten. Herr Loges ging darauf ein und erläuterte, dass die von den Initiativen und Verbänden bereitgestellten Materialien für Lehrkräfte (z. B. das Unterrichtsmaterial von *Handelsblatt macht Schule*) in der Regel viele der im Rahmenlehrplan beschriebenen Themen abdecke, der Blick auf die Lücken jedoch verdeutliche, welche Themen nicht angesprochen werden. Die Rahmenlehrpläne seien wesentlich umfangreicher. Im Anschluss daran berichtete Frau Thormählen-Hopgood, dass sich die Materialien der externen Anbieter zwar überwiegend aber nicht ausschließlich an Lehrkräfte richteten. Die Angebote der My Finance Coach Stiftung stünden auch den Schülern zu Verfügung. Frau Dr. Roder entgegnete diesbezüglich, dass keine direkte Ansprache von Schülern stattfände und bisher auch kein Praktikerbesuch von einem Schüler initiiert worden sei. Die Einladungen gingen ausschließlich von Lehrern aus. Dennoch, gab Frau Thormählen-Hopgood zu bedenken, würden auf der Internetseite die Daten von Jugendlichen beim „Wunschplaner“ abgefragt. Frau Dr. Roder erklärte, dass eine Abfrage der Daten aus Datenschutzbestimmungen erforderlich sei und die E-Mail-Adresse lediglich im Rahmen des Wunschplaners genutzt werden würde.

Frau Thormählen-Hopgood kam auf den Beutelsbacher Konsens zu sprechen und bat Herrn Loges, diesen kurz zu erläutern. Für Herrn Loges haben die Grundsätze des

Beutelsbacher Konsens, Überwältigungsverbot, Kontroversitätsprinzip und Schülerorientierung, auch in der finanziellen Allgemeinbildung ihre Gültigkeit. Dies fände in vielen Materialien und Ansätzen der Verbände und Initiativen jedoch keine Berücksichtigung. Auf die Frage, wie die Lehrkräfte diesen Konsens umzusetzen haben, antwortete Herr Hamm, dass bestimmte Themen fächerübergreifend unterrichtet werden sollten, damit sie von verschiedenen Seiten beleuchtet würden. Wichtig sei auch, dass Schüler die Ergebnisse mit einer „neutralen Person“ kritisch reflektierten. Herr Braner stimmte dieser Aussage zu und betonte, dass methodisch-didaktische Überlegungen in die Primärzuständigkeit der Lehrkraft gehörten. Die Finanzdienstleister verblieben in ihrer Rolle als „Experten“. Als Beispiel nannte er das Projekt *SchülerBanking*. Die Öffnung der Schulen gegenüber der Wirtschaft begrüße er jedoch, da der Lernerfolg der Schüler im Projekt am größten sei. Es würde nicht nur Fachkompetenz, sondern auch Sozial- und Methodenkompetenz vermittelt. Herr Loges fügte dem hinzu, dass die Bewertung von einer neutralen Person bzw. aus einer neutralen Position unerlässlich sei und die Inhalte von außerschulischen Projekten (z. B. Planspiel, Erkundungen) begrenzt sowie die Rollen und Perspektiven klar definiert sein müssten. Die externen Angebote dürften nicht den Anspruch eines Gesamtcurriculums haben. Herr Friebel (Institut für Ökonomische Bildung gemeinnützige GmbH) stimmte Herrn Loges diesbezüglich zu und wies darauf hin, dass das bereits genannte Unterrichtsmaterial von *Handelsblatt macht Schule* auch nicht den Anspruch hätte, ein komplettes Schulhalbjahr abzudecken. Die Unterrichtseinheiten böten den Lehrkräften lediglich Unterstützung zu bestimmten Themen.

Auf die Frage, wie die Rolle von sozialen gemeinnützigen Organisationen wie z. B. Schuldnerberatungsstellen im Gegensatz zu unternehmensfinanzierten Stiftungen wie My Finance Coach einzuordnen sei, antwortete Frau Dr. Roder, dass es in den Materialien von My Finance Coach nicht darum ginge, die Meinung eines Unternehmens darzustellen. Zudem würden die Materialien keinerlei Werbung enthalten. Frau Thormählen-Hopgood richtete im Anschluss daran die Frage an Herrn Braner, ob es nicht einen Unterschied mache, wenn ein Hersteller z. B. von Schrauben den Werkraum einer Schule ausstatte sowie die Lehrer und Schüler in die Handhabung des Werkzeuges einführe oder ob ein Finanzdienstleister erkläre, wie Finanzdienstleistungen funktionierten. Herr Braner sagte, er sehe darin keinen wesentlichen Unterschied. In beiden Fällen müsse die Rolle der verschiedenen Akteure klar sein. Herr Prof. Reifner (institut für finanzdienstleistungen e.V.) gab aus dem Publikum zu bedenken, dass Wirtschaft immer Ideologie sei. Etwas anderes zu behaupten, sei naiv. Als Beispiel führte er den Anruf eines Allianzvertreters an, der sicherlich nicht nur reden, sondern etwas verkaufen wolle, und berichtete von dem Vorgehen des Finanzdienstleisters MLP in Universitäten, die im Rahmen ihrer Seminare Produkte anpriesen und verkauften. Aus Sicht von Herrn Prof. Reifner gehören Banken und Finanzdienstleister nicht in die Schule. Sie sollten lediglich die Fragen der Schüler beantworten und in ihren Rollen als „Experten“ verbleiben.

Zur Nachfrage aus dem Publikum, was der Nutzen von Praktikerbesuchen in Schulklassen sei, führte Frau Dr. Roder aus, dass die Unternehmen auch eine gesellschaftliche Verantwortung hätten. Ihrer Meinung nach würden nur unaufgeklärte Schüler Fehler machen. Die Praktikerbesuche seien daher nur ein erster Schritt. Die My Finance Coach Stiftung würde gern eine Lehrerfortbildung anbieten und finanzieren und sei diesbezüglich bereits mit Kultusministerien im Gespräch. Ebenso würden sie gern Verbraucherschützer für ihr Projekt gewinnen. Herr Tenhagen ging darauf ein und machte deutlich, dass Stiftung Warentest für Informationen gern zur Verfügung stünde und ebenfalls Projekte für Schüler anbiete (z. B. *Finanztest macht Schule*). Flächendeckende Klassenbesuche könnten aufgrund der Personaldecke jedoch nicht dargestellt werden. Frau Dr. Oelmann (Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen) fügte an, dass auch die Verbraucherzentrale unter anderem mit Materialien für Schulen einen Beitrag leiste, eine Kooperation mit der My Finance Coach Stiftung sei jedoch nicht möglich. Das käme einem Siegel gleich. Herr Zilcher (Targobank AG & Co.KGaA) berichtete, dass die Anfragen von Schulen bei ihrem Bildungsprojekt *fit für die Wirtschaft* erfahrungsgemäß sehr groß seien

und er die Besuche der Experten vor dem Hintergrund der Finanzkrise für sehr wichtig erachte. Viele Jugendliche seien nicht ausreichend informiert. Herr Prof. Reifner gab zu bedenken, dass man eine Zusammenarbeit mit externen Anbietern nicht generell ablehnen sollte. Dadurch könne gewährleistet werden, dass die Materialien anbieterunabhängig und damit neutral entwickelt würden.

Die Diskussion wendete sich der Frage zu, wie man mit dem Engagement aus der Praxis und insbesondere mit den Vorbehalten umgehen solle. Herr Tenhagen sagte, dass der fehlende finanzielle Hintergrund bei Jugendlichen nach wie vor ein Problem darstelle. Schüler sollten daher in die Praxis gehen. Bei dem Begriff „ideologiefrei“ würde jedoch auch bei ihm die Alarmglocke läuten. Eine Teilnehmerin aus dem Publikum betonte, dass die Praxis lediglich zeigen sollte, wie Dinge funktionieren. Für die Grundlagen der finanziellen Bildung sei die Schule zuständig. Herr Sommer (IHV Insolvenzhilfeverein Wilhelmshaven/Ostfriesland e.V.) warf ein, dass es in jedem Fall verlogen sei, Projekte wie das Planspiel Börse unter dem Stichwort der sozialen Verantwortung zu verkaufen. Im Nachhinein wären die Verbraucherzentralen immer die Polizei und würden die Scherben aufkehren. Herr Prof. Reifner sagte, Wirtschaft habe viele Facetten. Man müsse daher in jedem Fall die Kompetenzen der Lehrkräfte stärken. Angesichts der Lehrerbeltung bzw. -überforderung begrüßten zwar nicht alle, aber viele Lehrer mundgerecht verpacktes Material.

Herr Loges wies abschließend darauf hin, dass es viele Möglichkeiten gäbe, Fortbildungen für Lehrer anzubieten und insbesondere die Schulformen für benachteiligte Jugendliche Unterstützung benötigten, um den Unterricht aktiv zu gestalten. Projekte seien daher sehr hilfreich. Frau Dr. Roder betonte noch einmal, dass finanzielle Allgemeinbildung ein wichtiges Thema sei und ein großer Handlungsbedarf bestünde. Für inhaltliche Anregungen wäre die My Finance Coach Stiftung daher sehr offen. Herr Braner sagte, dass die Praxis im Rahmen von Projekten und Expertengesprächen einbezogen werden müsse, sprach sich aber gegen Finanzdienstleister als Lehrer im Unterricht aus.

D 2.3: Neues Verbraucherkreditgesetz zu Information und Preisauszeichnung – Hilfreich oder irreführend? (FA)

Eva Raabe, Verbraucherzentrale Hessen e.V.

Die Verbraucherkreditrichtlinie wurde zum 11.06.2010 in nationales Recht umgesetzt. Im Rahmen der Umsetzung haben Verbraucherverbände auf mehr Transparenz, auf mehr Verbraucherinformation und auf eine verantwortliche Kreditvergabe gehofft. Ein Jahr nach Inkrafttreten des Umsetzungsgesetzes muss jedoch festgestellt werden, dass sich in der Praxis nicht viel geändert hat.

Werbung

Werben Banken mit einem Zinssatz, so müssen mindestens zwei Drittel der auf Grund der Werbung zustande gekommenen Verträge diesem Zinssatz entsprechen. Mit dieser Regelung sollte die Lockvogelwerbung effektiv unterbunden werden. Aktuell wird weiterhin mit Zinssätzen wie „ab 2,99%“ oder „ab 3,25%“ geworben.

Berechnung des Effektivzinses

In der Vergangenheit hat die Verbraucherzentrale Hessen mehrfach die Praxis der Banken kritisiert, dass der Abschluss von Restschuldversicherungen (RSV) Voraussetzung zur Kreditvergabe war und dennoch die Prämie der Restschuldversicherung nicht in der Berechnung des Effektivzinses berücksichtigt wurde. Durch eine Änderung der Preisangabenverordnung sollte Abhilfe geschaffen werden. Sind die Kosten der RSV nicht im Effektivzins berücksichtigt, müssen Banken beweisen, dass der Abschluss des Kredites zu diesen Konditionen auch ohne die Versicherung möglich war. Problematisch stellt sich jedoch nun die Kontrolle dar, denn nur gegenüber den Preisbehörden der Länder gilt die Beweislastumkehr. In der Praxis werden weiterhin die Kosten der RSV nicht bei der Berechnung des Effektivzinses berücksichtigt und der Verbraucher kann nach wie vor nicht erkennen, wie teuer der Kredit tatsächlich ist.

Informationspflicht

Seit dem 11.06.2010 muss das Muster „Europäische Standardinformation für Verbraucherkredite“ zwingend verwendet werden, welches den Verbraucher den Vergleich von unterschiedlichen Angeboten erleichtern soll. Darüber hinaus hat der Darlehensgeber die Pflicht, den Verbraucher den Vertrag und dessen Folgen angemessen zu erläutern. Nach den der Verbraucherzentrale Hessen derzeit vorliegenden Kreditverträgen, hat sich im Verkauf der Kredite nichts geändert. Weiterhin werden mit dem Abschluss von Kreditverträgen weitere Versicherungen verkauft unabhängig von der finanziellen Situation und dem tatsächlichen Bedarf des Verbrauchers.

Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender CreditPlus Bank AG

Die zentralen Inhalte der neuen Verbraucherkreditrichtlinie betreffen zum einen die Werbung mit einem repräsentativen Preisbeispiel und zum anderen die deutlich ausgeweitete vorvertragliche Informationspflicht. Der Kreditinteressent erhält standardisierte Formblätter mit allen relevanten Informationen zum Kreditangebot. Insgesamt bekommt der Kunde mittlerweile eine Fülle von Erläuterungen ausgehändigt.

1. Die Fülle an Informationen verwirrt mehr, als dass sie zu mehr Transparenz beiträgt. Anstelle von Transparenz entsteht die Gefahr der Desinformation durch Überinformation. Hier ist der Gesetzgeber gefragt, zukünftig auch die Praxistauglichkeit der Regelungen im Auge zu behalten.

2. Während die Position des Kunden angesichts der Informationsflut geschwächt wird (bei ca. 40 Seiten pro Vertrag resigniert der Kunde und unterschreibt), wird die Position der Banken gestärkt („Wir haben informiert“).
3. Die neuen Regelungen werden seitens der Wettbewerber sehr unterschiedlich umgesetzt. Dies wiederum führt in der Absatzfinanzierung zu großer Verunsicherung bei den Kooperationspartnern, die in der Regel mit verschiedenen Banken zusammenarbeiten.
Im Direktgeschäft rufen uneinheitliche Werbung und Angaben bei den Endkunden ebenfalls eher Verunsicherung hervor, als dass zur Aufklärung beigetragen wird.
4. Kosten werden durch Papierverbrauch, Versand und zusätzlichen Archivierungsaufwand unnötig in die Höhe getrieben.

Marcus Preu, biallo.de

7. **Transparenz:** Das Ziel größerer Transparenz für den Verbraucher ist mit der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie in deutsches Recht an vielen Stellen verfehlt worden. Aus juristischer Sicht ist das Gesetz als nicht gelungen zu bezeichnen. Andererseits wurde etwa bei den Informationspflichten Fortschritte gemacht. Problematisch ist allerdings, dass die neuen Rechte in der Praxis unterschiedlich gelebt werden.
8. **Unterschiedliche Umsetzung:** Die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie hat in manchen Fragen auch bei den Banken eher Verwirrung denn Klarheit geschaffen. Dort haben wir vor dem Juni 2010 große Unsicherheit wahrgenommen, wie die neuen Regeln umzusetzen seien. So gab es intensive Diskussionen darüber, wie Konditionen nach dem 11. Juni 2010 darzustellen seien.
9. **Darstellung Baugeldkonditionen:** Während bislang der Zins bezogen auf die Laufzeit des Baudarlehens berechnet wurde, gilt jetzt: Der Zins ist jetzt bis zur kompletten Tilgung der Schuld auszuweisen. Das ist insofern problematisch, da niemand beziffern, wie hoch der Baugeldzins im Anschluss an den Ablauf der Zinsbindung sein wird. Die Institute sind hier verschiedene Wege gegangen.
10. **Informationspflichten:** Die Bank als Darlehensgeber hat den Kunden vor Vertragsabschluss über alle wesentlichen Punkte zu informieren (Paragraf 491 a BGB). Dazu zählen Art des Darlehens, effektiver Jahreszins, Nettodarlehensbetrag, Sollzinsen, Vertragslaufzeit, Gesamtbetrag und alle sonstigen Kosten sowie der Verzugszins. Hier ist aber fraglich, ob diese – im Gesetz – fünf Seiten umfassende Informationen von Verbrauchern wirklich als Entscheidungsgrundlage genommen und aufmerksam durchgelesen werden.
11. **Vorfälligkeitsentschädigung:** Hier hat der Gesetzgeber Freiräume nicht genutzt und die Vorfälligkeitsentschädigung nicht auf bestimmte Beträge begrenzt, sondern sie für jede vorzeitige Rückzahlung eines Darlehens ermöglicht. In der Praxis zeigt sich andererseits, dass nicht jede Bank dieses Recht nutzt.

Protokoll

Referenten:

Eva Raabe (Verbraucherzentrale Hessen)

Jan W. Wagner (CreditPlus Bank)

Markus Preu (biallo.de)

Christina Buchmüller (VZBV –Moderatorin)

Frau Buchmüller begrüßte die Teilnehmer des Workshops und stellte die Referenten vor. Die Referenten wurden gefragt, was sich mit dem neuen Verbraucherkreditgesetz getan hat. Frau Raabe war der Meinung, dass sich in der Beratungspraxis nicht viel verändert habe. So werde trotz der aus Großbritannien übernommenen Zwei-Drittel-Regelung mit Zinssätzen ab 2,99 % geworben oder weiterhin Restschuldversicherungen (RSV) im Ratenkreditbereich nicht in den Effektivzins einbezogen. Sie beklagte zudem immer mehr Informationen, auch das standardisierte Merkblatt helfe nicht und nannte einen Kreditvertrag mit 57 Seiten als Beispiel. Herr Wagner zählte auf, was sich mit dem neuen Gesetz ändern sollte: Erstens die Informationspflicht und zweitens die werbliche Seite. Das Ziel von mehr Transparenz wurde dabei nicht erreicht. Aus Sicht des Verbrauchers wurde nichts klarer, als Beispiel nannte er Verträge seines Hauses mit 30 bis 35 Seiten. Aus den Filialen werde gemeldet, dass die Verbraucher nur wenig lesen und resignieren. Sein Resümee, der Kunde werde überfordert – „Wie konnten wir so ein Gesetz nur verabschieden. Herr Preu berichtete aus Sicht eine vergleichenden Internetportals: Dort ergab sich die Frage, wie Baugeld-Konditionen nun dargestellt werden, da die Institute unterschiedliche Wege gegangen seien. Die Sparkassen nähmen etwa einen variablen Zinssatz. Die Fiktion laute nun, dass der Zins nach Ende der Zinsbindungsdauer gleich bliebe. Einige Banken stiegen daraufhin aus den Vergleichen aus. Sein Eindruck: die Aufregung hat sich mittlerweile gelegt, der bei den Banken erwartete Kundenansturm ab dem 11. Juni 2010 blieb aus.

Frau Buchmüller richtete an Herrn Wagner die Frage, wie geworben werde. Herr Wagner erläuterte, dass in der Regel mit einem „Ab“-Zinssatz geworben wird: Der Laufzeit mit einem repräsentativen Beispiel (Zwei-Drittel-Zinssatz) plus einem Hinweis auf die gebundenen Sollzinssätze, etwa von 5,99 % bis 14,99 %. Es gab keine großen Auswirkungen auf den Verkauf, eher enttäuschend weniger. Herr Preu kritisierte die PAngV-Regelungen und bezweifelte, dass der Zwei-Drittel-Zinssatz aussagekräftig ist, dem Verbraucher bringe das nichts. Frau Raabe brachte das Beispiel einer Bank, bei der das repräsentative Beispiel erst auf Seite 3 erklärt werde und insgesamt so viele Angaben enthalten sind, dass selbst das repräsentative Beispiel keine Hilfe ist.

Im Anschluss fragte Frau Buchmüller Herrn Wagner, ob 2,99 % auf 12 Monate repräsentativ seien, was dieser bejahte, da der Zinssatz laufzeitbezogen sei, sich also lediglich auf alle Kredite mit einer Laufzeit von 12 Monaten beziehe. Frau Raabe bezweifelte, ob die kurzen Laufzeiten, mit denen die Banken werben, repräsentativ seien und auch Herr Preu fände es sinnvoller, wenn sich das repräsentative Beispiel nicht nur auf eine ausgewählte Laufzeit, sondern auch auf gängige Laufzeiten bezogen sei.

Von der Moderatorin ging dann die Frage an das Podium, ob der effektive Jahreszinssatz nun ein Preisschild sei. Herr Wagner sieht keine Änderung, da die RSV nicht verpflichtend in Berechnungen einzubeziehen sind. Die Kosten der RSV seien deutlich im Vertrag ausgewiesen, etwa 50 % der Kredite werden mit RSV abgeschlossen. Frau Raabe berichtet von Verbrauchern, die erst später von RSV erfuhren oder die einen Kredit nicht ohne RSV bekommen hätten. Herr Preu kommt es da auf die Betrachtung des Einzelfalls an, aber auch er ist kritisch, wenn sie sehen, dass es zum Verkaufsprozess gehört und sie Rückmeldungen von Lesern bekommen, dass die RSV zur Bedingung gemacht wird. Als positives Beispiel nannte er ING-DiBa, welche die RSV gar nicht mehr anbieten.

Frau Buchmüller problematisierte die Frage nach der Aufsicht. Sie berichtete, dass der vzbv alle Preisbehörden angeschrieben und es keine einzige sachliche Antwort gegeben habe. Die Hälfte der Behörden verwies auf einen Bundesratsbeschluss, nachdem die BaFin die Aufsicht ausüben soll, da es ihnen personell nicht möglich sei.

Zu den RSV nannte Herr Wagner eine Zahl von lediglich 20 Widerrufen bei 100.000 Krediten. Frau Raabe vermutet, dass die Widerrufsbelehrungen nicht gelesen werden.

Aus dem Publikum bemerkte Frau Heyer, dass in letzter Zeit häufig die Bank der Versicherungsnehmer sei und Kündigungen erst nach 3 Jahren Laufzeit möglich seien. Ebenfalls aus dem Publikum bemerkt Herr Ahr, dass die Widerrufsmöglichkeit bzw. die Folgen nicht erläutert würden und die Kunden daher denken, sie verlören auch den Kredit, weshalb sie sich nicht zum Widerruf trauen. Herr Preu fragte Frau Raabe, wie denn dazu beraten werde. Frau Raabe antwortete, dass die Verbraucher zu 90 bis 95 % erst kommen, wenn sie nicht mehr zahlen können. Aus dem Publikum warf Frau Christiansen von der VH Hamburg ein, dass Vertragsunterlagen oft nicht zum Nachdenken ausgehändigt würden. Auch ein Rechtsanwalt berichtete von seinen Erfahrungen: Widerrufsbelehrungen werden oft erst nach Fristende übergeben (50 % bei Anlagefinanzierung). Ein Mitarbeiter der Targobank erläuterte die Praxis dort: Die Widerrufsbelehrung stehe bei ihnen auf Seite 1 und die Kunden hätten 28 Tage Zeit zum Widerruf.

Frau Buchmüller fragte Herrn Wagner, ob die CreditPlus Bank die Regelung der vorvertraglichen Information (VVI) 1:1 umgesetzt habe. Herr Wagner bejahte dies und gab den Papierbedarf für die entsprechenden Informationen allein bei CreditPlus mit 18 Tonnen an. Aus dem Publikum fragte Frau Castelló von der VZ Hamburg, woher denn die Regelungen zur VVI kommen, wenn weder Banken noch Verbraucherschützer diese wollen. Ihr Verdacht: Banken fahren besser damit, da so der Preis verschleiert werde. Herr Preu berichtete von immer mehr Kombiprodukten, da die Anbieter was gegen vergleichbare Produkte haben.

Frau Buchmüller erörtere noch einmal, warum es zu der Richtlinie kam, die Gründe dafür waren Harmonisierung und Verbraucherschutz. Abschließend fragte Frau Buchmüller das Podium: Was müsste passieren? Frau Raabe wünschte sich klare und leichte Verträge, Herr Preu Wahrheit und Klarheit, auch im Kodex des Bankenfachverbandes, und Herr Wagner wünscht sich einen Kreditvertrag mit drei Seiten, wie zur Zeit des Ab-Zinssatzes, damit Intransparenz verhindert wird.

D 3.1: Kredite an verletzbare Haushalte. Bedarf an Liquidität, ausländische Beispiele, Schutzbedarf und Wucherzinsen

Consumer credit for vulnerable households: need for liquidity, European examples, interest rate restrictions and usury

Damon Gibbons, CfRC, UK

There has been significant policy concern in recent years about the level of access that lower income households have to affordable credit, which has led to efforts to expand credit union and CDFI lending. More recently, the Office of Fair Trading's irresponsible lending guidance has highlighted the need for lenders to make better use of affordability assessments in order to ensure that credit agreements are sustainable and do not risk causing people to become over-indebted.

However, the term 'affordable' has never been officially defined and is often simply used to mean 'less expensive' than forms of high cost credit such as home credit or payday lending. Although these lenders may be providing credit at prices which reflect high operating costs and default risks, these may not be affordable even at low levels of credit use for some households once the costs of other essential outgoings are taken into account.

The Centre for Responsible Credit is currently working to determine levels of disposable household income which are available for credit repayments after taking account of essential expenditure, drawing on previous work in the UK to determine a Minimum Income Standard. The project seeks to determine the impact of high cost lending on living standards and to model the effects of an expansion of more affordable credit through, for example, credit union provision. The emerging findings from this work will be presented in this session.

Dr. Werner Sanio, BAG SB

Der Zugang zu Finanzdienstleistungen im Allgemeinen und zu Krediten im Besonderen bietet privaten Haushalten in Deutschland eine heute nicht mehr wegzudenkende, und für die weit überwiegende Mehrheit der Nutzerinnen und Nutzer unproblematische Möglichkeit zur Realisierung gesellschaftlicher Teilhabe- und Verwirklichungschancen. Auf der anderen Seite sieht sich ein kleiner Teil der KreditnehmerInnen mit existenzbedrohenden Folgen ihres wirtschaftlichen Scheiterns konfrontiert. Die Schuldner- und Insolvenzberatung in Deutschland bemüht sich seit Jahrzehnten die Situation überschuldeter Haushalte zu verbessern und ihnen im Einzelfall einen wirtschaftlichen Neustart, inzwischen in der Regel über den Weg des Verbraucherinsolvenzverfahrens, zu ermöglichen. Wir wissen, dass bei der überwiegenden Zahl der Fälle die Ursache für die spätere Überschuldungslage nicht im Zeitpunkt der Kreditaufnahme zu finden ist. Weit häufiger führt das fehlende Kriseninterventionsinstrumentarium auf Anbieterseite in Verbindung mit prekären Lebenslagen dazu, dass ein geregelter Ausweg aus der Kreditkrise (scheinbar) nicht möglich erscheint. Immer wieder beklagen Schuldnerberatungsstellen die fehlende Kooperationsbereitschaft und den nicht vorhandenen Einfallreichtum auf Gläubigerseite, wenn es darum geht durch Moratorien kritische Phasen im Kreditverlauf zu überbrücken. Vielleicht ist es auch diese formelhafte Anwendung vertragsrechtlicher Regelungen, die dazu führt, dass für den weiteren Verlauf der Überschuldungsbiografie die Schuldenfreiheit als einzig sinnvolle Perspektive aufscheint. Die Erfahrung der jahrelangen Entschuldungsbemühungen (nach Untersuchungen des IFF erstreckt sich der Überschuldungsverlauf auf weit mehr als 10 Jahre) hat die Verbraucherinnen und Verbraucher gelehrt, dass sie in der Krise nur auf begrenzte Kooperationsbereitschaft rechnen können und somit im Ernstfall

erneut auf das Insolvenzverfahren angewiesen wären.

Die Kreditaufnahme privater Haushalte kann nicht allein auf individuelle Entscheidungen in Bezug auf Investitions- und/oder Konsumwünsche zurückgeführt werden. Viele Haushalte sind schon aufgrund ihrer Einkommenssituation gezwungen, kleinere und größere Finanzlücken mithilfe von Krediten auszugleichen und aus der Beratungspraxis der Schuldnerberatung wissen wir, dass Schuldenfreiheit für einen Großteil der Ratsuchenden der Schuldnerberatung auch langfristig nur schwer zu erreichen sein wird. Eine Kreditaufnahme zu konsumtiven Zwecken führt dem Haushalt keine neuen Ressourcen zu, es erfolgt eine in der Regel lediglich kurz-, manchmal aber auch längerfristige Verbesserung der subjektiven Lebensqualität (Kredite zum Beispiel für Urlaubsreisen oder kurz- bis längerlebige Wirtschaftsgüter). Sofern die Kreditaufnahme nicht abgestimmt auf die wirtschaftliche Perspektive und die derzeitige und zukünftige Lebenslage der KundInnen erfolgt, kann auch dies dazu führen, dass im Krisenfall der Kredit nicht mehr getilgt werden kann. Eine Kreditaufnahme zum Zweck der Umschuldung bereits bestehender Schulden bringt zusätzliche Belastungen für den betroffenen Haushalt mit sich, da hier eine deutliche Abhängigkeit der Kreditnehmerinnen gegenüber den jeweiligen Anbietern besteht, die in der Regel zusätzliche Kosten geltend machen.¹

Bei Betrachtung der gesellschaftlichen Entwicklung in Deutschland sehen wir einerseits kontinuierlich wachsende Finanzierungsanforderungen an die privaten Haushalte im Bereich von Bildung, Familiengründung und Berufskarriere, zu denen sich ein steigendes Armutsrisiko durch Niedriglohn, Praktikum und ungesicherte Arbeitsverhältnisse für junge Erwachsene nach Abschluss der schulischen und beruflichen Bildungsphase gesellt. Der Begriff „verletzliche Haushalte“ kennzeichnet in diesem Zusammenhang die ungesicherte Stellung, die diese Haushalte am Rande der Armutsgrenze oder darunter innehaben und er macht den Kern der Debatte deutlich. Wir können Privathaushalte per se als vielen Gefährdungen unterworfenen, verletzlichen und leicht verwundbaren Systeme verstehen, die eines besonderen Schutzes bedürfen (und diesen im Rahmen der gesetzlichen Regelungen teilweise auch genießen). Dennoch gibt es eine Gruppe von Haushalten, die sich im Vergleich zur weit überwiegenden Mehrheit in einer deutlich schlechteren Position befinden. Hier treffen wir Einkommenssituationen an, wie sie auch in der Beratungspraxis der Schuldnerberatung regelmäßig vorkommen und inzwischen den weit überwiegenden Anteil der Ratsuchenden betreffen. Das Niveau des Einkommens liegt an oder unterhalb der Armutsgrenze und kann im besten Fall das Existenzminimum sicherstellen. Eine wachsende Zahl von Ratsuchenden der Schuldnerberatung gerät aufgrund von Niedrigeinkommen in Überschuldung².

Verletzliche Haushalte können aber auch solche sein, die das Verbraucherinsolvenzverfahren durchlaufen. Das Verfahren führt bekanntermaßen zu einer deutlichen Stabilisierung der Lebenssituation diejenigen Menschen, die es in der Regel mit Hilfe und Unterstützung der Schuldnerberatung in Anspruch nehmen können. Im Verlauf des Verfahrens bleibt es jedoch nicht aus, dass ein Teil der betroffenen Haushalte erneut einen ungedeckten Finanzbedarf entwickelt. Noch wissen wir nicht, wie es zu dieser Entwicklung im Einzelnen kommt, jedoch deutet vieles darauf hin, dass unzureichendes Einkommen beziehungsweise steigende Lebenshaltungskosten in diesem Zusammenhang eine erhebliche und problemverschärfende Rolle spielen. Unabhängig von der Beantwortung der Frage nach den Ursachen wird hier ein Beratungsbedarf deutlich, der von der Schuldnerbe-

¹ Die Europäische Koalition für Verantwortliche Kreditvergabe (ECRC) hat bereits vor einigen Jahren Bedingungen für eine verantwortliche Kreditvergabe formuliert (s.: <http://www.verantwortliche-kreditvergabe.net/index.php?id=2519>), die dazu beitragen sollen, dass Kredite gefahrlos und möglichst problemlos in Anspruch genommen werden können.

² Die langjährige Arbeit des AK 'Geschäfte mit der Armut' konnte immerhin punktuell auf die bestehenden Probleme hinweisen. Eine dauerhafte Lösung gegen das Abschöpfen der letzten Ressourcen von Haushalten in Armutsnotlagen durch haltlose Kreditversprechen unseriöser Anbieter konnte jedoch bis heute noch nicht erreicht werden.

ratung im Rahmen der bestehenden Finanzierungsregelungen in aller Regel nicht abgedeckt werden kann. Sofern Leistungen erbracht werden, geschieht dies alleine zur Wahrung des Anspruchs an die eigene professionelle Identität. Der ratsuchende Mensch lässt sich schließlich nicht nach gesetzlichen Rahmenbedingungen formen.

Die kreditfinanzierte Realisierung gesellschaftlicher Teilhabe, Nutzung von Bildungschancen und Arbeitsmarktperspektiven stellt für Privatpersonen oft die einzige Möglichkeit dar, ihre jeweiligen Ziele zu erreichen. Eine allein nach den so genannten Gesetzen des freien Marktes praktizierte Kreditvergabe, insbesondere unter dem Leitmotiv der risikobasierten Preiskalkulation kann den Anforderungen, die sich aus der Einbeziehung aller Bevölkerungsgruppen in die gesellschaftliche Entwicklung ergeben, nicht gerecht werden. Eine Ausschließung bestimmter Bevölkerungsgruppen aus der Teilhabe an Verwirklichungschancen allein aufgrund ihrer (aktuell) mangelnden wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit widerspricht darüber hinaus einer demokratisch verfassten Gesellschaft und dem Sozialstaatsgedanken des Grundgesetzes.

Protokoll

Referenten:

Dr. Werner Sanio (BAG SB, DE)

Damon Gibbons (CfRC, UK)

Jan Tingen (Gemeentelijke Kredietbank, NL)

Werner Sanio, Schuldnerberater und ehrenamtliches Vorstandsmitglied der Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung (BAG-SB), stellte die Referenten und sich kurz vor. Er leitete die Veranstaltung mit der Frage ein, was verletzte Haushalte eigentlich kennzeichne und welche Rolle diese auf dem Markt für Finanzdienstleistungen spielten. Dabei stellte er an die beiden Referenten insbesondere zwei Fragen:

1. Führt die risikoangepasste Preisgestaltung der Kreditbanken dazu, dass einkommensschwachen Haushalten Kredite zugänglich werden oder werden sie eher von der Kreditnutzung ausgeschlossen?
2. Sind Kredite ein mögliches Arbeitsmittel im Hinblick auf den Beratungsprozess in der Schuldnerberatung?

Anschließend erklärte er die Besonderheiten verschiedener Phasen der Schuldnerberatung von Prävention bis Rehabilitation und welche Bedeutung Kredite für die gesellschaftliche Teilhabe von einkommensschwachen Haushalten dabei spielten. Er stellte vier Lebenssituationen heraus, in denen private Haushalte die wirtschaftliche und gesellschaftliche Teilhabe kaum ohne Kreditbedarf realisieren könnten:

- Auf dem Arbeitsmarkt ließe sich wirtschaftliche Unabhängigkeit kaum ohne Kredite verwirklichen. Er führte das Beispiel einer produktiven Investition in ein Auto oder andere Fortbewegungsmittel an, die Arbeitnehmern neue Spielräume und flexiblere Möglichkeiten einräumten.
- Insbesondere für die nachrückende Generation wäre der Zugang zu Bildung und zur beruflichen Qualifizierung verstärkt mit einem enormen Finanzbedarf verbunden, der ohne Kredite nicht realisiert werden könne.
- Aber auch im Hinblick auf die Familiengründung machte Sanio auf Kosten aufmerksam, die kaum ohne die Nutzung von Krediten gedeckt werden könnten.
- Daher gehörten für ihn auch der Wunsch nach Konsum, Statuswünsche und das Ziel einen bestimmten Lebensstandard zu realisieren zum Kreditbedarf privater Haushalte dazu.

In Überleitung zu den Vorträgen der anderen Referenten stellte er fest, dass für verletzte Haushalte ein großer Kreditbedarf bestünde, es aber zumindest in Deutschland relativ unklar sei, wie dieser realisiert werden könne. Daher lohne sich der Blick auf die positiven und negativen Erfahrungen europäischer Nachbarländer.

Damon Gibbons beschrieb zu Beginn seines Vortrags, welche Bedingungen bei der Kreditvergabe an verletzte Haushalte insbesondere in Großbritannien herrschten und inwiefern diese durch politische Entscheidungen und Entwicklungen verschärft würden.

Insbesondere das hohe Haushaltsdefizit in Großbritannien und das Vorhaben dieses innerhalb der nächsten vier Jahre abzubauen, haben einen enormen Einfluss auf den Kreditbedarf einkommensschwacher Haushalte.

Kredite würden für verletzte Haushalte nach Gibbons Ansicht von zwei Seiten interessanter: Auf der einen Seite steigen die Lebenshaltungskosten, während das Einkommen stagniere. Auf der anderen Seite seien verletzte Haushalte verstärkt auf Finanzdienstleistungen angewiesen, weil das Gemeinwesen zunehmend seine Verantwortung für diese Personengruppe und soziale Transferleistungen abbaue. Einkommensschwache Haushalte müssten auf Kredite zurückgreifen, weil der Staat ihnen nicht mehr helfe.

Daneben machte Gibbons auf gesetzliche Änderungen auf dem Wohnungsmarkt und gesellschaftliche Entwicklungen im Bildungssektor Großbritanniens aufmerksam, die einerseits den Zugang zu Krediten für verletzte Haushalte erschweren und andererseits den Kreditbedarf dieser Personengruppe fördern würden.

Gibbons schilderte, wie die Kosten der Integration verletzlicher Haushalte verstärkt vom öffentlichen Sektor auf private Träger übertragen würden. Der private Sektor sei aber dieser Aufgabe kaum gewachsen: Während der öffentliche Sektor durch Steuern bzw. die Gemeinheit finanziert würde, funktioniere der Finanzmarkt nach den Gesetzen des rationalen Marktes. Aufgrund größerer Ausfallrisiken sei ein Kredit für arme Menschen daher letztendlich teurer als für reiche.

Um die Situation einkommensschwacher Haushalte auf dem Markt für Finanzdienstleistungen zu verbessern, nannte Gibbons zum Ende seines Vortrags vier Optionen:

1. Subventionen für benannte Situationen und Personengruppen
2. Ausweitung der sozialen Kreditvergabe
3. Profite aus dem Bildungsbereiche eliminieren
4. Regulierung des Finanzmarkts und Eingrenzung der möglichen Kosten

Allerdings beurteilte Gibbons die strukturellen und politischen Entwicklungen in Großbritannien sehr nüchtern. Eine Ausweitung der sozialen Kreditvergabe schein notwendig, sei in nächster Zeit jedoch kaum zu erwarten. Darüber hinaus Sorge der Abbau von Transferleistungen für erschwerte Bedingungen der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Teilhabe für verletzte Haushalte.

Den Referenten stellte sich die Frage wie ein System der sozialen Kreditvergabe finanziert werden könne und wie es zu realisieren wäre. Jan Tingen konnte durch die Vorstellung positiver und negativer Erfahrungen mit dem Sozialbankensystem in den Niederlanden Anregungen für ein mögliches Modell der sozialen Kreditvergabe in Deutschland liefern.

Jan Tingen beschrieb zu Beginn seines Vortrags die Eckpfeiler des Sozialbankensystems in den Niederlanden und deren geschichtliche Entwicklung seit den 1930er Jahren.

Während das Angebot von günstigen Mikrokrediten der Sozialbanken kommerzielle Handelsbanken zunächst dazu zwang, ebenfalls Kreditangebote für einkommensschwachen Haushalte zu entwickeln, wurden die Bedingungen seit den 1990er Jahren für Sozialban-

ken durch gesetzliche Änderungen erschwert. So sei seither beispielsweise die Zielgruppe für soziale Kredite stark eingegrenzt und damit der Handlungsspielraum für Sozialbanken eingeschränkt.

Tingen erklärte, wie dadurch die Anzahl der aktiven Sozialbanken von 51 und 27 zurückgegangen sei und dass der Marktanteil für die soziale Kreditvergabe mit 0,5% verschwindend gering sei.

Daher würde momentan eine Vielzahl von Gesetzesvorhaben diskutiert, welche die Arbeit der Sozialbanken jedoch nur bedingt begünstigen. Insbesondere die Wirtschaftlichkeit der sozialen Kreditvergabe sei in Gefahr, da der Höchstzinssatz dieser Kredite unabhängig von Marktbedingungen auf 15% herabgesenkt werden solle. Damit seien wirtschaftliche Einschränkungen verbunden, die Tingens Arbeit in den Sozialbanken erschweren würden und letztendlich auch dafür sorgen könnten, dass kommerzielle Banken ihr Interesse an Angeboten für einkommensschwache Haushalte verlören.

Dennoch machte Werner Sanio auf den Bedarf an sozialer Kreditvergabe auch in Deutschland aufmerksam und öffnete die Diskussion zwischen Referenten und Teilnehmern mit der Frage an das Plenum, inwieweit das niederländische System der Sozialbanken auf Verhältnisse in Deutschland übertragen werden könnte.

Ein Teilnehmer des Workshops, der in einer Hamburger Beratungsorganisation, vornehmlich benachteiligte Menschen auf dem Weg zur wirtschaftlichen Selbstständigkeit berät, wies darauf hin, dass das Jobcenter junge Unternehmer mit zinsfreien Krediten bis zu 10.000 € unterstütze. Zum anderen hätten sich in Deutschland Mikrofinanzinstitute etabliert, die ähnliche Aufgaben erfüllen könnten, wie die Sozialbanken in den Niederlanden. Diese vergeben Kredite zu 9-10% und seien damit deutlich günstiger als die niederländischen Sozialbanken. Allerdings rechne sich dieses Verfahren auch nur, da diese Institute staatliche Subventionen erhielten.

Damon Gibbons griff diesen Einwand auf und gab zu bedenken, dass unwirtschaftliche Kredite langfristig wahrscheinlich weder den Kreditgebern noch dem Kreditnehmern helfen könnten. Es fehle jedoch eine ernstzunehmende Alternative. Die einzige Möglichkeit wäre es, die Preise für solvente Kreditnehmer zu erhöhen und damit soziale Kredite für benachteiligte Menschen zu finanzieren – aber das sei keine realistische Option.

Daraufhin kam aus dem Publikum der Einwand, dass soziales Engagement und private Nonprofit-Organisationen zumindest in Deutschland einen großen Teil des Kreditbedarfs verletzlicher Haushalte herabsenken können.

Gibbons bezweifelte das. Zumindest in seinem Umfeld könnten gemeinschaftliches Engagement und kooperative Gemeinschaftsprogramme dem Kreditbedarf der einkommensschwachen Haushalte nicht allein durch „Gutmenschentum“ entgegenwirken. Seiner Meinung nach sei es nach wie vor Aufgabe der Regierungen gerechte Umverteilung zu gewährleisten und zu unterstützen. Die Streichung von Sozialhilfe führe aber im Gegensatz zu hochpreisigen Krediten für verletzliche Haushalte.

Werner Sanio bezweifelte im Hinblick auf die Selbstwirksamkeit und Selbstständigkeit benachteiligter Personengruppen darüber hinaus, dass ihnen damit geholfen werden könnte, wenn sie auf die Rolle des Klienten öffentlicher oder privater Umverteilungsmaßnahmen reduziert würden. Aus dieser Perspektive entwickelte er die Frage, inwieweit Sozialbanken zur sozialen Integration beitragen könnten und inwieweit Nehmer von sozialen Krediten auf die Unterstützung von Sozialbanken angewiesen bleiben.

Jan Tingen musste einräumen, dass Menschen, die einen Sozialkredit bei seiner Institution in Anspruch nahmen häufig auf lange Zeit auf die Unterstützung der Sozialbanken angewiesen blieben. Oft würden sie auch einen zweiten oder dritten Kredit aufnehmen, obwohl die Kredite in der Regel innerhalb von 36 Monaten zurückgezahlt werden müssten.

Dennoch herrschte unter den Referenten weitgehende Einigkeit darüber, dass der Kredit-

bedarf auch im Verlauf der Schuldnerberatung weiterhin ein bedeutendes Thema bliebe und dass vor allem der produktive Einsatz von Krediten sinnvoll zur wirtschaftlichen Rehabilitation beitragen könne.

Aus Beiträgen aus dem Publikum wurde deutlich, dass der Kreditbedarf im Beratungsprozess von Schuldnerberatungsstellen sehr ernst genommen wird. Teilweise fehlt es den Beratern aber an Vergleichskriterien, um beispielsweise Mikrokredite beurteilen zu können. Teilweise wurde der Bedarf an einem Zweitkreditmarkt für überschuldete Personengruppen deutlich.

Diesen Einwand vertiefte Damon Gibbons, der auf Schwächen des formlosen Insolvenzverfahrens in Großbritannien aufmerksam machte. Das Insolvenzverfahren sei für ihn generell ein bewehrter Prozess um Schulden abzuschreiben. Aber es führe zu einem weitreichenden Ausschluss aus dem Kreditmarkt, denn die Kreditwürdigkeit betroffener Personen bleibe auch lange nach Abschluss des Insolvenzverfahrens fragwürdig.

Tingen wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Sozialbanken in den Niederlanden die Schuldnerberatung mit einer Budgetberatung kombinieren. Er schilderte, dass diese Budgetberatung so weit gehen könne, dass das Einkommen des Kreditnehmers von der Bank kontrolliert würde und dem Kreditnehmer letztlich eine Art Haushaltsgeld zur Verfügung gestellt würde.

In der Schlussbetrachtung kamen die Referenten zu dem Ergebnis, dass großer Reformbedarf existiere, um die Teilhabechancen verletzlicher Haushalte auf dem Finanzmarkt zu erhöhen. Die Situation könne aber nur nachhaltig verbessert werden, wenn es gelinge auch die Anbieter von Finanzdienstleistungen mit einzubeziehen.

Werner Sanio bedankte sich bei den Referenten und den Teilnehmern und schloss den Workshop in der Hoffnung ab, zukünftig eine stärkere Kommunikation und Kooperation zwischen Anbietern auf dem Markt für Finanzdienstleistungen auf der einen und Verbraucherzentralen und Schuldnerberatungsstelle auf der anderen Seite herstellen zu können.

D 3.2: Neue Regeln für den Anlegerschutz – Was sind die richtigen Anreize für eine individuelle Beratung?

Dr. Erich Paetz, Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

Ausgangspunkt:

Die Beratung der Verbraucher in finanziellen Angelegenheiten ist häufig unzureichend.

Als verbraucherpolitische Konsequenz aus der Finanzmarktkrise hat Bundesministerin Aigner die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ initiiert. Diese hat wichtige Fortschritte erreicht. Erste Gesetzesänderungen sind bereits in Kraft getreten, weitere treten in Kürze in Kraft, sind bereits vom Kabinett verabschiedet oder werden derzeit vorbereitet.

1. Gesetz zur Neuregelung des Schuldverschreibungsrechts (gilt seit 01.01.2010)
 - Beratungsgespräche über Wertpapiere sind vom Anlageberater zu dokumentieren
 - wesentliche Elemente des Beratungsprotokolls:
Anlass und Dauer der Beratung, die persönliche Situation und die wesentlichen Anliegen des Kunden, die im Verlauf des Beratungsgesprächs erteilten Empfehlungen und die hierfür maßgeblichen Gründe
 - Beratungsprotokoll ist dem Kunden auszuhändigen
 - bei telefonischer Beratung: vertragliches Rücktrittsrecht von einer Woche, falls das Beratungsprotokoll falsch oder unvollständig ist
 - kurze Sonderverjährungsfristen für Schadensersatz bei Falschberatung wurden gestrichen (max. 10 Jahre statt max. 3 Jahre)
2. Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes (gilt im wesentl ab 01.07.2011)
 - Prägnantes, leicht verständliches Informationsblatt für Anlageprodukte (insb. Funktionsweise, Risiken, Kapitalrückzahlung/Erträge, Kosten)
 - Anlageberater, Vertriebsbeauftragte und Compliance-Beauftragte in Banken müssen sachkundig und zuverlässig sein (Anzeigepflicht für Banken; Untersagungen und Verwarnungen durch Finanzaufsicht; unanfechtbare Anordnungen können veröffentlicht werden)
 - neue Bußgeldtatbestände; Bußgeldrahmen auf 200.000 Euro angehoben
 - Liquidität von offenen Immobilienfonds durch Haltefristen erhöht
3. Entwurf eines Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagengesetzes (wurde im April 2011 vom Kabinett verabschiedet)
 - c. Produktbezogene Vorschriften:
 - Streichung der Sonderverjährungsfristen für fehlende oder fehlerhafte Prospekte
 - zusätzliche Anforderungen an Prospekte für Produkte des Grauen Kapitalmarkts (insb. Kohärenzprüfung)
 - Produktinformationsblätter auch für Produkte des Grauen Kapitalmarkts
 - b. Neuregelung der Finanzanlagenvermittler
 - Sachkundenachweis, Berufshaftpflichtversicherung und zentrale Registrierung

- anlegergerechte Beratung, Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten, Offenlegung von Provisionen (Wohlverhaltenspflichten in Anlehnung an das Wertpapierhandelsgesetz)
4. Gesetzgebungsverfahren zur gesetzliche Verankerung der Honorarberatung (derzeit regierungsinterne Prüfung)

Die Bundesregierung hat beschlossen, die Möglichkeiten der umfassenden Regelung des Honorarberaters zeitnah zu prüfen und so bald wie möglich umzusetzen.

Position des BMELV:

Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. Der Verbraucher ist hierauf zu Beginn des Beratungsgesprächs unzweifelhaft hinzuweisen, damit mögliche Interessenkonflikte aufgedeckt werden. Die Honorarberatung benötigt einen sicheren rechtlichen Rahmen.

5. Gesetzgebungsverfahren zur Reform der Finanzaufsicht (Erarbeitung im BMF)

Niels Nauhauser, VZ BW

Finanzdienstleistungen - Verbraucher haben ein Recht auf qualifizierte Beratung

Verbraucher haben ein Recht auf qualifizierte Beratung. Dies gilt in besonderem Maße beim Erwerb von Finanzdienstleistungen, die der Daseinsvorsorge dienen. Die Beratungspraxis der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zeigt, dass in 9 von 10 Fällen als Verwendungszweck für eine Geldanlage die private Altersvorsorge genannt wird. Für den Erwerb der Geldanlageprodukte zur privaten Altersvorsorge nehmen Verbraucher die Finanzberatung von Finanzdienstleistern in Anspruch. Diese Finanzberatung ist ein so genanntes Vertrauensgut. Ihre Qualität ist weder vor noch nach deren Durchführung durch den Verbraucher sicher feststellbar. Die Qualität einer Finanzberatung zur privaten Altersvorsorge ist für den Verbraucher nicht einmal bei Renteneintritt ermittelbar, da ihm die relevanten Informationen zu alternativen Anlageempfehlungen und deren Ergebnisse nicht vorliegen.

Beratungsqualität und systemimmanente Anreizsituationen

In ihrer täglichen Beratungspraxis beobachtet die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg seit Jahren eine mangelhafte Beratungsqualität der Anbieter. Die neuen Regelungen für den Anlegerschutz haben zu keiner signifikanten Verbesserung geführt. Die Qualität der Beratung orientiert sich auf Grund der unveränderten Anreizsituation weiterhin nicht am Bedarf der Verbraucher. Die provisionsgeleitete Finanzberatung wird von Vermittlern durchgeführt, die ein unmittelbares Verkaufs- und Verdienstinteresse haben. Das Einkommen des Vermittlers richtet sich nach den im Produkt einkalkulierten Provisionen.

Eine „Beratung“ durch einen Vermittler wird daher kaum zu einem Ergebnis kommen, dem ausschließlich das Interesse des ratsuchenden Verbrauchers zugrunde liegt. Die Honorarberatung erfolgt zwar unabhängig vom Verkauf eines Produktes. In diesem Fall ersetzt das Honorar die Provision als Einkommensquelle. Der Honorarberater hat bei der Erzielung seines Einkommens allerdings einen Anreiz zu opportunistischem Verhalten. So kann er unbeobachtbar durch ungerechtfertigtes Ausdehnen der Beratungszeit seine Ein-

kommen erhöhen oder durch ungerechtfertigtes Senken der Recherchearbeit seine Kosten reduzieren.

Lösung

1. Provisionen in der Finanz*beratung* auf den Prüfstand stellen
2. Gesetzliche Trennung zwischen Finanzberatung und Verkauf
3. Hoheitliche Aufsicht der Beratungsqualität
4. Regelung der „produktgebundenen Beratung“ und Förderung des Ausbaus daranbieterunabhängigen Finanzberatung
5. Umfassende Informations- und Aufklärungspflichten: vergleichbare Produktinformationsblätter und wahrheitsgemäße Beratungsdokumentation

Dr. Olaf Jäger-Roschko, comdirect bank

Neue Regeln für den Anlegerschutz – Was sind die richtigen Anreize für eine individuelle Beratung? Dokumentationspflichten, Produktinformationsblätter, staatliche Kontrollen, Provisionsregelungen

Anlage- oder Vermögensberatung ist für den Kunden immer mit komplexen Entscheidungssituationen verbunden. Neben der Vielzahl möglicher Anlageformen und -instrumente haben Anleger und Berater auch die persönliche Situation und die Anlageziele zu berücksichtigen. Um dieser Situation gerecht werden zu können, gilt es eine Reihe von Voraussetzungen sicherzustellen:

- Klare Trennung zwischen objektiver Beratung und interessegeleitetem Verkauf. Der Kunde muss verstehen, ob es sich um eine neutrale, ausschließlich in seinem Interesse erfolgende Beratung handelt, oder ob der Verkäufer Interesse am Absatz eines bestimmten Produktes hat.
- Konkrete Darstellung der Anlageempfehlung. Da eine Anlageempfehlung zumeist aus einer Kombination mehrerer Instrumente besteht, sind sowohl die einzelnen Produkte wie auch die Empfehlung insgesamt dem Kunden möglichst einfach und nachvollziehbar schriftlich darzulegen, und zwar im Vorfeld der Anlageentscheidung.
- Verbindliche Übereinkunft zwischen Berater und Anleger zu Folgeterminen. Die dynamische Entwicklung an den Wertpapier- bzw. Zinsmärkten macht es erforderlich Anlagestrategie und persönliche Situation regelmäßig miteinander abzugleichen.
- Hinreichende finanzielle Vorbildung des Kunden. Aufgrund der Komplexität der Materie ist eine schon in der Schule startende finanzielle Bildung Voraussetzung für die richtige Einschätzung des Kunden, ob die Beratung zu einem zu ihm passenden Ergebnis geführt hat.
- Passende Ausbildung der Berater. Das Erbringen einer qualitativ hochwertigen Anlageberatung ist anspruchsvoll. Neben einer möglichst hoch entwickelten Softwareunterstützung ist dazu ein umfassender und aktueller Wissensstand der Berater notwendig.

Die Sicherstellung dieser Rahmenbedingungen muss vermutlich durch gesetzlich geregelte Anreize und Rahmenbedingungen erfolgen. Insofern gehen Initiativen wie Produkt-

informationsblätter oder der eindeutige Ausweis aller mit dem Produkt verbundenen Kosten in die richtige Richtung. Allerdings müssen die Vorschriften in einem beherrschbaren Rahmen bleiben. Dazu zwei Beispiele:

- Das zukünftige Nebeneinander von Produktinformationsblatt und Key Investor Document ist für den Kunden schwer nachvollziehbar und erschwert den Banken die Bereitstellung der Produktinformationen. Eine einheitliche Erstellung der relevanten Informationen durch den Produktgeber wäre einfacher.
- Der Umfang und die hohe Anzahl nötiger Freitexte in den vorgeschriebenen Beratungsprotokollen führen zu langen Nachbearbeitungszeiten. Damit erhöhen sich auch die Kosten moderner, honorarbasierter Beratungsansätze deutlich. Nur wenige Kunden, die sich in einer funktionierenden regelmäßigen Beratungsbeziehung befinden, erkennen aber einen Mehrwert in dem nach jedem Beratungsgespräch zugesendeten, sehr umfänglichen Protokoll.

RA Dr. Julius F. Reiter, Kanzlei Baum Reiter & Kollegen, Düsseldorf

Thesen zu Verbraucherfinanzen/Anlageberatung:

1. Vergangenheit: Was sind Ursachen der schlechten Finanzberatung?

- a) Unzureichende Beraterausbildung: Nach dem neuen § 34d WpHG darf ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen einen Mitarbeiter nun zwar nur dann mit der Anlageberatung betrauen, wenn dieser sachkundig ist und über die für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt. Die „Zuverlässigkeit“ der Berater wird aber nicht definiert. Es muss eine qualifizierte Berater-Ausbildung mit einem einheitlichen Berufsbild eingeführt werden, das verbindliche Qualifikationsanforderungen und Prüfungen sowie eine Pflichtversicherung für Vermögensschäden vorsieht.
- b) Verkaufsdruck: Erfahrungen der Gewerkschaft ver.di und Berichte von (ehemaligen) Bankmitarbeitern belegen, dass sich der provisionsgetriebene Verkaufsdruck in den vergangenen Jahren immer mehr erhöht hat und Kundeninteressen immer noch keine oder untergeordnete Rolle spielen. Die beste Beraterqualität nützt nichts, wenn Verkaufsdruck ausgeübt wird.
- c) Fehlende Haftungsgrundlagen: Falschberatung lohnt sich nur dann nicht für Banken, wenn sie zu teuer wird, d.h. wenn Banken mit der Falschberatung etwas riskieren. In der Vergangenheit war eine weitgehend sanktionslose Falschberatung möglich, solange die Beweislast beim Anleger liegt und sich die Bank auf ein Bestreiten mit der Gegenaussage des Beraters beschränken konnte.

2. Gegenwart: Was hat sich bereits geändert bzw. ändert sich nun?

- a) Protokollierungspflicht: Seit 01.01.2010 müssen Banken ihre Anlageberatung protokollieren. Die heute kursierenden Kundenfragebögen und Beratungsprotokolle dienen nach unserer Erfahrung aber vor allem der Absicherung der Bank. Zu fordern ist eine einheitliche und standardisierte Dokumentationspflicht, die alle Risiken und Kosten schonungslos offen legt.
- b) Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz: Das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz, das im März 2011 in Kraft treten wird, bringt nicht

wirklich strengere Regeln, die die Verbraucher besser schützen. Im Einzelnen gibt es einige Kritikpunkte.

3. Zukunft: Was muss sich noch ändern?

- a) Aufsicht: Es darf keine Ausnahmen von der Aufsicht geben, wie sie bislang beispielsweise bei Investmentfondsvermittlern, Bausparvermittlern oder den Vermittlern von Immobilien als Kapitalanlageobjekten noch gelten. Auch Beteiligungen an geschlossenen Fonds oder andere Produkte des nicht geregelten, sog. „grauen“ Kapitalmarkts müssen einer Regulierung unterzogen werden. Zu fordern bleibt eine daher einheitliche zentrale Aufsicht über alle Finanz- und Anlageberater und -vermittler. Ob diese bei der BaFin angesiedelt werden muss, ist allerdings zweifelhaft. Zur Lösung des Spannungsfeldes zwischen Solvenzaufsicht und Verbraucherschutz könnte überlegt werden, diesen Teil der Aufsicht (Verbraucherschutz) im Bereich des Verbraucherschutzministeriums anzusiedeln.
- b) Haftungsbasis: Verantwortlicher Verkauf von Finanzdienstleistungen wird nur durch effektive Haftungsgrundlagen erreicht. Falschberatung muss richtig teuer werden. Als Beispiel kann die Autoproduktion: Die verschuldensunabhängige Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz erfordert eine eigenverantwortliche Qualitätskontrolle der Hersteller, die eine staatliche Produktkontrolle vor dem Verkauf entbehrlich macht. In diesem Zusammenhang ist und bleibt auch die Beweislastumkehr bei Schadenersatzprozessen wegen Falschberatung eine wesentliche Änderung, die zur Verbesserung des Anlegerschutzes notwendig ist.
- c) Stärkung der Honorarberatung: Ein weiterer Schritt zur Verbesserung der unabhängigen Beratung und Aufklärung von Verbrauchern ist darin zu sehen, dass der Interessenkonflikt von Beratern zwischen Kunden- und Provisionsinteresse beim Verkauf von Produkten gelöst wird.
- d) Stärkung der Verbraucherzentralen: Wesentlich für die unabhängige Beratung und Aufklärung von Verbrauchern ist die personelle und materielle Aufstockung der Verbraucherzentralen. Auf europäischer Ebene muss die Verbrauchervertretung, also die europäische Verbraucherzentrale, personell und materiell erheblich gestärkt werden.

Protokoll

Referenten:

RA Dr. Julius Reiter (Kanzlei Baum, Reiter & Kollegen)

Dr. Erich Paetz (BMELV)

Dr. Olaf Jäger-Roschko (comdirect Bank)

Niels Nauhauser (Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, Moderation)

Nauhauser, Referent für Altersvorsorge, Banken und Kredite der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, begrüßte die Teilnehmer und stellte die Referenten vor. Er eröffnete die Veranstaltung mit einem Hinweis auf einen Artikel des Handelsblatts, aus dem bekannt wurde, dass die ERGO Versicherungsgruppe im Jahr 2007 ihre erfolgreichsten Vertriebsmitarbeiter zu einer Incentive-Veranstaltung nach Budapest eingeladen hatte, an der auch Prostituierte teilnahmen.

Dr. Paetz betonte die Bedeutung der Regelungen des Marktes für Versicherungsvermittler. In diesem Zusammenhang erwähnte er den Entwurf eines Finanzanlagenvermittler- und Verögensanlagengesetzes, welches im April 2011 vom Kabinett verabschiedet wurde und Regelungen zum Grauen Kapitalmarkt vorsehe. Darüber hinaus müssten Finanzanlagen-

vermittler nach dem Gesetzesentwurf Nachweise zu ihrer Qualifikation und ihrer Berufshaftpflichtversicherung liefern sowie in einem zentralen Register aufgeführt sein.

Auf die Frage von Nauhauser, ob Produktinformationsblätter den Ausbruch der Finanzkrise hätten verhindern können, erläuterte Dr. Reiter, dass Produktinformationsblätter in ihrer derzeitigen Gestalt keine große Hilfe seien, da sie nicht standardisiert seien. Zudem würden Finanzprodukte *verkauft*, nicht *gekauft*, ergänzte er. Kunden kauften Produkte nur, wenn sie dem Berater vertrauten. Das Problem bestehe im Interessensgegensatz und dem Trugschluss des Verbrauchers, beide Parteien verfolgten die gleichen Interessen. Aus diesem Grund informiere sich der Verbraucher häufig nicht in ausreichendem Maße.

Dr. Jäger-Roschko führte an, es gäbe bei der comdirect Bank keine Vertriebsprovisionen mehr, stattdessen würden Vertriebsmitarbeiter mit Hilfe eines Computersystems durch das Beratungsgespräch geführt, welches am Ende des Gesprächs automatisch passende Produkte vorschläge. Gleichwohl existiere ein vorgegebener Effizienzrahmen und Beratungsgespräche seien zeitlich begrenzt. Durch die Einführung der Beratungsprotokolle sei die dem Kunden zur Verfügung stehende Beratungszeit daher um rund 20 Minuten verkürzt worden. Er berichtete von der Einführung der Honorarberatung bei der comdirect Bank. Bis zu einem Depotvolumen von EUR 50.000 zahle der Kunde für unabhängige Beratung EUR 24,90 pro Monat, bei einem höheren Depotvolumen entsprechend mehr. Die comdirect Bank befände sich jedoch noch nicht in der Gewinnzone.

Nauhauser richtete die Frage an Dr. Paetz, welches Mindestmaß an Qualifikation Berater künftig vorweisen müssten. Hierauf erwähnte Dr. Paetz zunächst die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen, die von Bundesverbraucherministerin Aigner im Jahr 2009 gestartet wurde. Ebenso habe das BMELV in 2009 ein Muster für Produktinformationsblätter vorgelegt. Zum 1. Juli 2011 werde das Produktinformationsblatt für Wertpapiere Pflicht. Zur geforderten Qualifikation der Berater merkte er an, dass künftig niemand mehr Produkte verkaufen solle, der dafür nicht ausgebildet sei. Hierauf müsse sich der Kunde verlassen können. Das Gesetz schreibe jedoch keine Einzelheiten vor. Diese könnten ohnehin besser in einer Verordnung geregelt werden, indem ein Katalog der Qualifikationen vorgelegt werde, die jeder, der am Kunden berät, nachweisen müsse. RA Dr. Reiter merkte an, dass die beste Beratung nichts nütze, wenn Berater unter Verkaufsdruck stünden. So lange Banken durch falsche Beratung kein Risiko entstehe, seien Banken, die ihre Kunden gut beraten, im Nachteil. Daher seien gesicherte Haftungsgrundlagen notwendig. Das Beratungsprotokoll sei in seinen Augen ein Etikettenschwindel, da es im Grunde ein Verkaufsprotokoll sei. Die Verbraucher müssten lernen, dass es keine kostenfreie Beratung gäbe. Hierzu sei die Hilfe des Gesetzgebers nötig, da sich die Honorarberatung sonst leider nicht durchsetzen würde.

Auf die Frage von Nauhauser, Beratungsgespräche nicht auf Tonband aufgezeichnet würden, entgegnete Dr. Paetz, dass Verbraucher ein Geschäft innerhalb von sieben Tagen widerrufen könnten. Er erwähnte, dass eine Untersuchung von FinanzTest ergab, dass bei vielen Banken die Beratungsprotokolle gar nicht erst an die Verbraucher ausgehändigt würden. Die Protokolle dürften zudem nicht als Enthaltungsprotokolle für die Banken dienen. Hier sehe er noch ein deutliches Verbesserungspotenzial. Dr. Jäger-Roschko merkte an, dass die Protokolle bei der comdirect Bank sehr intensiv geprüft würden. Ebenso gäbe es eine Aufzeichnung der telefonischen Beratungsgespräche. Das Rücktrittsrecht sei jedoch noch von keinem einzigen Kunden in Anspruch genommen worden.

Nauhauser lenkte die Diskussion erneut auf das Thema Qualifikationen der Berater. Er erwähnte, dass er an der Prüfung von Bankern an der Frankfurt School of Finance beteiligt war und erlebt habe, wie selbst bei entschlackten Anforderungen an die Qualität der Beratung in der Prüfung einige Banker die Prüfung nicht bestanden, da sie keine bedarfsorientierte Beratung durchführten. Dr. Paetz betonte, dass die Inhalte einer Bankausbil-

dung oder die Prüfungsinhalte nicht vom BMELV vorgegeben werden könnten. Es könne lediglich vorgegeben werden, dass ein Berater den Abschluss einer Bankausbildung vorsehen müsse. Die Ausbildungsordnung müsse gegebenenfalls langfristig ebenfalls angepasst werden.

Hermann-Josef Tenhagen erkundigte sich aus dem Publikum bei Dr. Paetz, wie die Einführung von Produktinformationsblättern für eine derart große Zahl an Finanzprodukten auf dem Markt geschehen solle. Dieser entgegnete, dass das neue Gesetz keine Übergangsfrist vorsehe. Produkte könnten zur Not vom Verkauf ausgeschlossen werden, wenn es kein Produktinformationsblatt gäbe. RA Dr. Reiter bestätigte, dass es eventuell einige Produkte in Zukunft nicht mehr geben werde, da es bei komplexen Produkten viel zu kompliziert sei, die wichtigsten Informationen auf zwei bis drei Seiten darzustellen. Ein Problem sehe er darüber hinaus bei der Sprache der Produktinformationsblätter, einem „Finanz-Kauderwelsch“, welches viel zu kompliziert sei. Auf die Frage nach der Verantwortung für die Korrektheit der Produktinformationsblätter entgegnete Dr. Paetz, dass nicht der Vermittler, sondern der Emittent in die Pflicht genommen würde.

Prof. Reifner merkte aus dem Publikum an, dass er als Hochschullehrer im Fachbereich Sozialökonomie der Universität Hamburg viel Erfahrung mit ehemaligen Bankberatern habe. Diese seien fest davon überzeugt gewesen, gewisse Sachverhalte verstanden zu haben, bis sie sie in ihrem Studium der Sozialökonomie aus einer anderen Perspektive wahrnahmen und erst merkten, dass sie sie zuvor doch nicht verstanden hätten. Er sprach sich daher dagegen aus, den Abschluss einer Ausbildung als Kriterium der Qualifikation eines Beraters zu akzeptieren, dieser reiche nicht aus. Bezüglich einer möglichst einfachen Sprache in Produktinformationsblättern ergänzte er, dass man die Marketingabteilung einer Bank zwar dafür gewinnen könne, dass man an der Rechtsabteilung jedoch zumeist scheitere. Diese bestünde in vielen Fällen darauf, gewisse Formulierungen zu benutzen, die sich in der Rechtsprechung bewährt hätten. Daher plädiere er dafür, den Kunden sowohl eine kundenfreundliche Variante der Produktinformationen als auch AGB auszuhändigen. Diese sollten allerdings am Empfängerhorizont des Kunden ausgerichtet sein. Es solle eine juristische Sprache benutzt werden, die der Kunde auch verstehe. Herr Bieler von der ING Diba, die als erste Bank Produktinformationsblätter eingeführt habe, fügte hinzu, dass es eine Frage der Unternehmenskultur sei, ob sich die Abteilungen innerhalb einer Bank abstimmen können. Er sei auch für eine Unterscheidung zwischen Kundeninformationen und AGB. Man müsse sich allerdings fragen, was dem Kunden nütze. Ihm sei es peinlich, dass in seiner Branche seit zwei Jahren über Produktinformationsblätter gesprochen werde, und eine allgemeine Umsetzung ausstehe, obwohl es eigentlich nur darum gehe zu beschreiben, was von der Bank verkauft werde. Man brauche einheitliche Standards bei Produktinformationsblättern. Ein weiterer Teilnehmer des Workshops ergänzte, dass Juristen die Oberhand hätten. Es mache seiner Meinung nach aber keinen Sinn, die langen juristischen Formulierungen aus den Prospekten in den Produktinformationsblättern zu wiederholen.

Eine Teilnehmerin äußerte den Wunsch nach einer verbraucherfreundlichen Bank, die ein solides und leicht verständliches Produkt verkaufe. Sie glaubte, eine solche Bank hätte einen großen Zulauf.

RA Dr. Reiter betonte die Kehrseite der Produktinformationsblätter: Sie nutzen Banken nur, wenn sie ihnen eine Enthftung ermöglichen. Aus diesem Grund enthielten die Produktinformationsblätter so viele Informationen. Es handle sich zwar um eine gute Idee, allerdings bringe es nichts, alle Verbraucher zu Hobbyfinanzexperten und Hobbyjuristen zu machen. Vielmehr brauche es eine verantwortungsvolle Beratung und einen verantwortungsvollen Verkauf für einen besseren Verbraucherschutz. Dr. Jäger-Roschko ergänzte, es sei eine sehr große Herausforderung, ein Produkt zu kreieren, was jeder versteht. Er wies auf die Bedeutung von finanzieller Allgemeinbildung hin, da an einigen Stellen Aufklärung nötig sei. Hierzu zähle zu wissen, dass Banken mit Provisionen ihr Geld verdienen etc. Ein Teilnehmer aus dem Publikum wies darauf hin, dass juristische Texte

immer verschiedene Interpretationsmöglichkeiten böten. Er schlug vor, Kunden anzubieten, gewisse Begriffe in einem Glossar nachzulesen. Hierauf wendete Dr. Paetz ein, dass es für Kunden beinahe schon ein zu großes Informationsangebot gäbe. Er denke aber, man sei auf dem richtigen Weg.

Prof. Reifner stellte kurz die vom *iff* entwickelte Finanzsoftware vor, mit der jedes Finanzprodukt dargestellt werden könne, da jedes Produkt aus bestimmten Liquiditätsflüssen zu bestimmten Zeitpunkten bestehe. Ein realer Kreditvertrag bilde die Eingabemaske, in die Verbraucherzentralen alle Finanzprodukte einordnen könnten. Auch so könne für mehr Transparenz für Verbraucher gesorgt werden, denn in der Realität benutzten Banken für die gleiche Kenngröße häufig zahlreiche verschiedene Begrifflichkeiten. RA Dr. Reiter lobte die Produktinformationsblätter, die das *iff* erstellt habe. Gerade die grafische Veranschaulichung der Information sei sehr sinnvoll.

Nauhauser fragte die Referenten, ob sie in vier bis fünf Jahren die gleichen Themen besprechen würden. Dr. Paetz war hier optimistisch: Es seien bereits das Anlegerschutzgesetz umgesetzt und Produktinformationsblätter, Dokumentationspflichten und längere Haftungsfristen eingeführt worden. Verbraucher sollten möglichst zunehmend die Honorarberatung akzeptieren. Ein Anteil von 10 % der Anleger wäre hier schon zufriedenstellend. Binnen vier Jahre sei auch die Reform der Finanzaufsicht geplant. Er erwarte, dass man in vier Jahren daher deutlich besser da stehe.

Marcel Warnaar, ein Vertreter der niederländischen Organisation NIBUD, erwähnte, dass in den Niederlanden vor drei Jahren ein Provisionsverbot eingeführt wurde, und fragte, ob dies auch in Deutschland geplant sei. RA Dr. Reiter merkte an, dass ein Provisionsverbot zu einem Wettbewerbsvorteil führen würde. Prof. Reifner warnte davor, die Problematik auf Provisionen zu verengen. Es gehe um Anreizsysteme. Die Wurzel läge nicht im Begriff Provision, sondern darin, dass Banken von Kunden Geld verlangen, ohne dafür Leistung zu erbringen.

Zum Schluss bat Nauhauser die Referenten um einen kurzen Ausblick auf die Welt der Finanzberatung in den nächsten Jahren. RA Dr. Reiter zufolge werde sich die Beratungslandschaft verändert haben und neue junge Banken mit neuen Geschäftsmodellen entstanden sein. Dr. Paetz vermutete, dass beim Anlegerschutz zwar Fortschritte erreicht sein würden, man aber noch nicht am Ziel sein würde. Dr. Jäger-Roschko wünschte sich einfachere Produkte für die Verbraucher.

D 3.3: Kartenmissbrauch und Sicherheit – Risiken, Haltungsfragen, Anscheinsbeweis (FA)

Dr. Achim Tiffe, *iff*

- Welche Gefahren bestehen und wie häufig erfolgt ein Ausspähen der Daten durch Dritte etc. ohne Verschulden von Bankkunden?
- Wie gehen die Anbieter mit dem Problem um (neue Sicherheitstechniken vor Ort/im Internet, Warnung der eigenen Kunden aber auch Kulanzregelungen, Abwicklungs- und Erstattungspraxis, Zusammenarbeit mit Behörden, bestehende Haftungsdächer (interne Pools bei Kreditkarten etc.)), wann wird statt Kulanz auf Erstattung durch Kunden bestanden bzw. die rechtliche Auseinandersetzung mit dem Kunden gewählt?
- Wie sehen die rechtlichen Verfahren der jüngsten Vergangenheit und die Rechtsposition auf Seiten der Anbieter aus? Gibt es eine gemeinsame Linie der Anbieter? Wird zwischen Kreditkarten und EC-Kartenfällen unterschieden etc.?

Markus Feck, Verbraucherzentrale NRW

1. Die Regulierungspraxis der Banken und Sparkassen bei Diebstahl der Karte und Nutzung der PIN ist weiterhin verbraucherfeindlich.
2. Die Regulierung wird unter Hinweis auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zum Anscheinsbeweis ohne Prüfung des Einzelfalles abgelehnt. Die Rechtsprechung und die Regulierung durch die Institute hält die Mehrheit der Kunden von einer Verfolgung ihrer Ansprüche ab. Eine kulanzweise Regelung ist zu selten anzutreffen.
3. Die Einführung der Beweislastregelung des § 675 w BGB ist für den Kunden nachteilhaft. Sie dient als Argument für die Berechtigung des von der Rechtsprechung angewendeten Anscheinsbeweises.
4. Die Sicherheit an Bankautomaten ist unzureichend. Kriminellen gelingt es fortlaufend, durch Manipulation der Geldautomaten auf die Konten der Kunden zuzugreifen. Auch wenn im Falle des Skimmings die Regulierungspraxis der Banken kundenfreundlich ist, so ist allein der unberechtigte Zugriff auf die Konten für den Kunden nachteilig.
5. Die von den Anbietern mastercard und Visa eingeführten Sicherungssysteme (master card secure code und verified by Visa) für online-Käufe sind weder sicher noch für den Kunden vorteilhaft. Weder die Beantragung des secure codes genügt den üblichen Sicherheitsstandards der Banken im Distanzgeschäft noch ist das Sicherheitsmerkmal mit zusätzlicher Sicherheit für den Kunden verbunden. Der Kunde wird durch das personalisierte Sicherheitsmerkmal in eine Haftungsgefahr gebracht, in der er sich ohne das Merkmal nicht befindet.
6. Die Verbraucherzentrale NRW fordert die restriktive Anwendung des § 675 w BGB bei Kartenschadensfällen.
7. Die Verbraucherzentrale fordert die Änderung der Rechtsprechung zum Anscheinsbeweis bei Kartenschadensfällen und die Wiederherstellung der üblichen Beweislastverteilung.

Michael Heinen, Postbank AG

Ohne Bedenken online Einkaufen

Kreditkarten als Zahlungsmittel im E-Commerce gewinnen an Bedeutung und sollten über modernste Sicherheitsstandards verfügen. Alle Postbank Kreditkarten sind seit kurzem mit dem neuen Sicherheitsstandard 3D Secure ausgestattet. Dieses international anerkannte Verfahren bietet die Postbank in Zusammenarbeit mit den Kreditkartenorganisationen unter den Marken Verified by Visa und MasterCard® Secure Code™ an. Eine Registrierung ist hierfür nicht erforderlich. Dadurch sind alle Kunden der Postbank bei Zahlungen im Internet noch besser geschützt.

Kunden vertrauen dem Online-Banking, wenn Sicherheit höchste Priorität hat

Trotz der allgemeinen Diskussion um Online-Sicherheit und -Datenschutz fühlen sich unsere Kunden beim Online-Banking sicher. Wir führen dies darauf zurück, dass wir offen und transparent kommunizieren, aufklären und vor allem neueste Sicherheitsverfahren zur Verfügung stellen. Mit chipTAN und der kostenlosen mobileTAN stehen zwei Verfahren zur Verfügung, die das Online-Banking noch sicherer – und bequemer machen. Die neuen Verfahren scheinen selbst skeptische Kunden zu überzeugen. Wir beobachten weiterhin steigende Nutzerzahlen im Online-Banking – auch aus dem Bestandskunden-segment heraus.

Kunden haben keine Berührungängste bei der Nutzung von Postbank Automaten

Im Jahr 2010 hat die Postbank flächendeckend Service-Terminals eingeführt. Auch wurde der Ausbau der Infrastruktur zur kostenlosen Bargeldversorgung weiter vorangetrieben. Dadurch hat das Thema "Sicherheit am Automaten" für die Postbank einen sehr hohen Stellenwert. Unsere Kunden benötigen für den Zugang zum SB-Bereich keine Karte mehr, um das Risiko von Betrugsversuchen weiter zu minimieren. Darüber hinaus haben wir z.B. Anti-Skimming-Aufsätze im Eingabebereich des Kartenlesers im Einsatz. Die grünen, hervorstehenden und transparenten Aufsätze erschweren es Kriminellen, Skimming-Geräte am Kartenleser anzubringen.

Bis Juli 2011 werden alle Postbank Cards mit V PAY ausgestattet sein. Die neue Funktion bietet unseren Kunden beim Bezahlen und Geldabheben in der Europäischen Union ein Höchstmaß Sicherheit. Diese sind durch die neueste Chip- und PIN-Technologie geschützt. Es handelt sich dabei um den aktuellen Sicherheitsstandard für Zahlungskarten.

Die verschiedenen Sicherheitsmaßnahmen schaffen Vertrauen. Dieses sehen wir an den kontinuierlich steigenden Transaktionszahlen an Postbank Automaten.

Protokoll

Referenten:

Hr. Frank Kirchner (Targobank)

Herr Markus Feck (VZ NRW)

Hr. Michael Heinen (Postbank)

Feck begrüßte die Diskussionsteilnehmer des Workshops und bat um eine kurze Vorstellung der Podiumsteilnehmer. Man bedauerte, dass kein Vertreter des BKA an der Diskussion teilnehmen konnte. Das Gespräch nahm auf die aktuell zu verzeichnenden Kartenschäden bzw. Schäden die durch Kartenmissbrauch entstehen. Zu den häufigsten Schäden würden solche zählen, die durch die Manipulation von Geldautomaten und durch den Missbrauch von Daten im Internet entstehen. Vorgebeugt werden sollte den Missbräu-

chen durch ein neues System für Master/Visakarten (3D Secure, Postbank). Die klassischen Missbrauchsfälle wären rückläufig, das größte Problem derzeit sei die Manipulation der Geldautomaten (engl. *Skimming*, illegales Ausspähen der Daten von Kreditkarten/Bankkarten; Skimming wird immer ausgefeilter, es entwickelt sich eine richtige „Betrugsindustrie“). Die Zahlen aus 2010 des BKA verzeichneten mit 3181 Angriffen auf Geldautomaten einen Zuwachs von +53% zum Jahr 2009 und die Betrugsfälle durch Internetbetrug nahmen um 80 % zu.

Heinen führte aus, dass man sich durchaus der Kundenperspektive und der Verantwortung bewusst sei und die Postbank Verbesserungen umsetze, gleichzeitig aber bemerkt werden, dass das Kundenbedürfnis nach Bargeld (Kunden wollen Bargeld; Phänomen, dass die Deutschen am Automaten mehrere hundert Euro abheben, um sie sofort im Anschluss für Einkäufe und Anschaffungen auszugeben) und das Servicebedürfnis der Kunden zu befriedigen (Möglichkeit, Überweisungen rund um die Uhr zu tätigen ist gewünscht; heute werden 70 % der Überweisungen online erledigt). Allerdings könnten Kreditinstitute nicht alleine das Risiko übernehmen, vor allem im Falle von Internetbetrug. Hier sei die Mitarbeit des Kunden gefragt.

Bezüglich der Haftungsfrage nahm Feck Bezug auf die Rechtsprechung des BGH. Die VZ NRW forderte die Änderung der Rechtsprechung zum Anscheinsbeweis bei Kartenschäden fällen und die Wiederherstellung der üblichen Beweislastverteilung. Es wurde die restriktive Anwendung des § 675 2 w BGB gefordert.

Nach Aussage von Kirchner gab es bisher 6 – 7 Haftungsfälle durch Kartenmissbrauch, die von Seite der Targobank alle zu Gunsten des Kunden reguliert wurden. Geprüft wurde jeweils beim PC des Kunden, ob eine ausreichende Anti-Viren-Software installiert war. Da dies in allen Fällen zutraf, konnte dem Kunden keine Fahrlässigkeit nachgewiesen werden.

Heinen bestätigte auch von Seiten der Postbank in Regulierungsfällen Kulanz gegenüber dem Kunden; die Haftung lag bisher auf Seiten der Bank. Das neue 3D Secure Code System frage zukünftig konkrete Daten aus der Geschäftsbeziehung ab, wie z.B. den Saldo der letzten Abrechnung. Das Passwort würde nicht mehr abgefragt, stattdessen würde auf „intelligentes online-scoring“ gesetzt und der Kunde erhielte eine SMS als Bestätigung für seine Transaktion. Die Überprüfung der Richtigkeit der Transaktionen würde somit auf andere Übertragungswege ausgelagert.

Zum Thema Skimming führte Kirchner aus, dass es sich oft nicht um Einzeltransaktionen handle, sondern dass in Angriffsfällen meist mehrere Kunden betroffen wären. Bei den Transaktionen handle es sich meist um Verfügungen aus Ländern außerhalb von Deutschland oder Europa, sog. Risikoländer. Diese Skimming-Attacken bekämen Kunden aber meist nicht mit, da die Transaktionen von Seiten der Bank im Hintergrund überwacht würden und auffällige Verfügungen aus Risikoländern, Mehrfachabbuchungen über den gleichen Betrag etc. sofort blockiert würden. Für den Kunden stünden spezielle Telefonnummern für Skimming-Anfragen zur Verfügung. Lösung von beiden Vertretern der Anbieterseite sei, in neue Technologie zu setzen und diese dem Kunden zur Verfügung zu stellen. So stelle die Postbank bis Juli 2011 alle Postbank Cards auf V PAY um bzw. bringe an den Geräten für Kunden und Nichtkunden, die Postbank-Automaten nutzen, entsprechende Anti-Skimming-Aufsätze an. Kirchner sah auch die ständige Anpassung an neue, verfügbare technologische Möglichkeiten und die permanente Kontrolle von Kontotransaktionen seitens der Bank notwendig, um Angriffe im Versuchsstadium zu stoppen.

In der Diskussion wurde aufgeworfen, dass der Kunde heute nicht mehr wisse, wie er sich richtig schützen könne oder wie er sich richtig zu verhalten hätte. Vor allem ältere Personen wären mit den Innovationen oft überfordert und dadurch benachteiligt.

In einer anschließenden Diskussion wurde von RA Ahr (Publikum) die Frage aufgeworfen, wieso das Risiko die Karteninhaber tragen (Anscheinsbeweislast) müssten; der Kunde sei

heutzutage dazu gezwungen, mit der Karte zu arbeiten, in vielen Filialen gäbe es keinen Kassenbereich mehr. Gleichzeitig seien 78 % der Umsätze in Deutschland in Bargeld. Herr Ahr machte den Vorschlag, zukünftig von Anbieterseite klar darauf hinzuweisen, dass bargeldloses Bezahlen sicherer sei und das Abheben von Bargeld ein erhöhtes Risiko darstelle. Dies schiene vielen Kunden so nicht klar zu sein.

Abschließend wurde auch eine engere Zusammenarbeit zwischen Behörden (z.B. BKA) und Banken gefordert, um für den Kunden mehr Sicherheit schaffen zu können. Feck schloss die Podiumsdiskussion und bedankte sich bei allen Teilnehmenden.

Plenum 2: Sinn und Nutzen von Siegeln – Mehr Klarheit für Verbraucher

Dr. Achim Tiffe, *iff*

Der Markt für Siegel hat sich stark verändert. Die Anzahl der Angebote an Siegeln und Testbewertungen hat stark zugenommen. Wie ist die Entwicklung zu sehen?

- Woher kommt das Bedürfnis der Anbieter nach Siegeln? Benötigen es die Kunden und hilft es ihnen? Entsteht ein neuer Markt für Unternehmen, die Siegel vergeben? Spielen auch neue Finanzierungswege für die Medien eine Rolle?
- Welche unterschiedlichen Konzepte gibt es derzeit auf dem Markt? Bewertung der „Dienstleistung“, Produktrating, Messung von Beratungsqualität etc. Wie kann ein Kunde die unterschiedlichen Ansätze erkennen?
- Siegel werden stark in der Öffentlichkeit und intern kritisiert. Für jeden Anbieter gibt es quasi ein Siegel und die Werbung zeigt, dass die Anbieter von Siegeln überhäuft werden? Die Branche selbst spricht oft abfällig über Tests, kauft sie aber trotzdem. Die Medien werden mit sogenannten „Tests“ überhäuft, die allein dem Marketing von Produkten und Unternehmen dienen. Unabhängige Tests, die nicht vom Verkauf der Siegel leben, sind nur noch durch staatliche Unterstützung möglich (siehe Finanztest). 8 von 10 Tests werden von vornherein abgelehnt, weil sie nicht „seriös“ sind. Stecken die Siegel in einer Krise oder ist das lediglich eine normale Begleiterscheinung eines wachsenden Marktes?
- Aus Finanzgründen werden die Gruppe der getesteten Anbieter immer kleiner (Bester von acht Anbietern, Sonderkategorien), so dass jeder quasi einen ersten Preis bekommt. Ist das ein nachhaltiges Konzept? Sind die Kunden damit zufrieden?
- Hat sich der Markt durch die Tests verändert, zum Beispiel in der Anlageberatung oder bei den Produkten? Die Vielfalt der Produkte nimmt zu und die Beratung scheint sich nicht verbessert zu haben. Was bewirken also Tests?
- Gehen nicht einige Tests und Siegel an den Kunden vorbei, zum Beispiel wenn der Service, also die Freundlichkeit des Mitarbeiters und die Aufgeräumtheit des Besprechungsraumes bewertet wird oder der Standard für die Mitarbeiter eines Unternehmens (Ergonomie der Arbeitsplätze), nicht aber der Inhalt und die Empfehlung der Beratung?
- Einige Finanzdienstleister geben intern zu, dass sie wenig von Siegeln und Plaketten halten und sie sich oft in den „Tests“ gar nicht wiederfinden. Bezeichnend ist, dass die Marketingabteilungen die größten Fürsprecher für die Siegel sind. Befinden wir uns eigentlich auf einer Marketing-Ebene oder geht es wirklich um inhaltliche Bewertungen? Soweit es allein um Marketing geht, steht die Frage irreführender Werbung im Raum.
- Wie sieht es mit der Kontrolle der Testinstitute aus? Qualitätsmaßstäbe, Transparenz der Methodik und des Testdesigns etc.? Brauchen wir hier nicht Regeln, um ein bestimmtes Niveau aufrechtzuerhalten und irreführende Werbung zu vermeiden?
- Müssten nicht auch Testinstitute für ihre Bewertung haften und entsprechend abgesichert sein, zum Beispiel bei der Bewertung von Finanzdienstleistungsprodukten?
- Wie sieht es mit einer staatlichen Einrichtung aus, z.B. dem Finanz-TÜV oder der Funktion als Marktwächter? Wäre das eine sinnvolle Ergänzung und wer wäre dafür geeignet oder sollte man diese Funktion allein dem Markt überlassen?

- Welche Rolle haben die Medien bei den Siegeln. Sind sie Teil der Vermarktung oder Kontrolleure und Filter der angebotenen Tests , weil sie für die Verbreitung sorgen?
 - Prognose, wie sich der Markt weiterentwickeln wird?
-
-

Markus Hamer, Geschäftsführer DI SQ

- Informationsflut, Angebotsvielfalt, Wettbewerbsdruck – in einer zunehmend komplexen Welt fällt es vielen Menschen schwer, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Welches Smartphone hat die besten Funktionen? Welche Zahncreme ist preiswert und gut? Welches Altersvorsorgeprodukt sichert mich optimal ab?
 - Nicht nur Produkte und Preise sind wichtig. Verbraucher benötigen auch eine optimale Beratung und einen schnellen, individuellen Service. Bei welchem Einzelhändler gibt es gute Verkäufer? Welcher Bankberater schießt nicht nur auf seine Provision sondern berät mich individuell und bedarfsgerecht? Bei welchem DSL-Anbieter stimmt nicht nur der Preis, sondern auch die Erreichbarkeit und die Kompetenz der Hotlinemitarbeiter?
 - Kunden sind kritisch und vertrauen nicht blind den (Werbe-)Versprechen von Unternehmen. Ihnen fehlen aber oft eigene Erfahrungen, das notwendige Fachwissen oder die Zeit, sich eingehend mit den Angeboten zu beschäftigen.
 - Soziale Netzwerke, Blogs oder Erfahrungsberichte im Internet, kurz Web 2.0, liegen im Trend. Doch sie haben Tücken. Es handelt sich überwiegend um subjektive Kundenmeinungen und ein Mißbrauch (durch anpreisende Anbieter und neidische Wettbewerber) ist nicht auszuschließen.
 - Unabhängige Beurteilungen, Einschätzungen von Experten oder Tests liefern relevante Informationen und bieten den Kunden Orientierung.
 - Siegel, die auf unabhängigen, objektiven und sachkundigen Untersuchungen beruhen, sind gut für den Konsumenten. Sie schaffen Transparenz und unterstützen bei der Entscheidungsfindung.
-
-

Dr. Eckhard Benner, Verbraucherzentrale BW

Ein privates Gütesiegel ist grundsätzlich eine Dienstleistung für Unternehmen von Unternehmen. Es dient der kommunikativen Angebotsdifferenzierung.

Generell ist privaten Gütesiegel gemeinsam, dass sie auf privat gesetzten Standards beruhen und dem ein Gütesiegel in Anspruch nehmenden Unternehmen beziehungsweise dessen Produkten/Dienstleistungen Seriosität verleihen sollen. Gütesiegel unterschiedlicher Anbieter sind in der Regel nicht miteinander vergleichbar, da ihre Standards unterschiedliche Aspekte in zudem unterschiedlicher Tiefe umfassen.

Aus der Perspektive der Verbraucher sind Gütesiegel so genannte Vertrauensgüter. Verbraucher, die Gütesiegel bei ihrer Kaufentscheidung berücksichtigen wollen, müssten sich mit den unterschiedlichen Ansätzen auseinandersetzen. Sie haben jedoch keine Möglichkeit, die Qualität und Zuverlässigkeit eines Gütesiegels zu verifizieren, da sie keinen Einblick in dessen Zertifizierungsprozess und dessen Kontrollen erhalten. Grundsätzlich verstärken daher Gütesiegel lediglich das Problem der Informationsasymmetrie zwischen Unternehmen und Verbraucher.

RA Dr. Julius F. Reiter, Kanzlei Baum Reiter & Kollegen, Düsseldorf

1. Marktversagen ist in Bezug auf den Verbraucherschutz dadurch gekennzeichnet, dass asymmetrische Informationen nicht ausgeglichen werden. Der Verbraucher ist also nur dann tatsächlich mündig, wenn seine Informationslage verbessert wird und er ein für ihn vollständig transparentes (Kapitalanlage-) Produkt erwirbt. Hierzu gehört, dass er ein ausreichendes Bewusstsein und eine ausreichende Bildung hat, die ihm die Einsichtsfähigkeit in das zu erwerbende Produkt ermöglicht und die unterstützt wird durch einheitliche Standards, Gütesiegel, Zertifikate, Selbstverpflichtungen oder Garantien.
2. Eine entsprechende Zulassung („TÜV“-Siegel) für neuartige Finanzprodukte kann daher sinnvoll sein, um herauszuarbeiten, welche Auswirkungen das Produkt allgemein auf den Finanzmarkt und individuell auf einzelne Anleger haben könnte, für welche Anlegerprofile sich das Produkt eignet und für welche Anlegergruppen es nicht angeboten oder vertrieben werden darf.
3. Die TÜV-Plakette garantiert aber nicht, dass ein Auto keinen Unfall haben wird. So ist es auch mit Gütesiegeln im Finanzbereich: Eine Zulassung für Finanzprodukte kann (ähnlich wie bei Kraftfahrzeugen, Arzneimitteln etc.) nur zum Ausdruck bringen, dass das Produkt allgemein in den Verkehr gebracht werden kann. Die individuell anleger- und anlagegerechte Beratung kann kein Siegel ersetzen.
4. Drei Beispiele für unzureichende „Siegel“:
 - a) Seit 2005 müssen Fondsprospekte von der BaFin zertifiziert werden. Letztlich aber ist dies nur eine Prüfung auf formale Kriterien, wie die Angabe des Firmensitzes, den satzungsmäßigen Unternehmenszweck und das Gesellschaftskapital. Es wird nicht einmal die inhaltliche Richtigkeit der Angaben kontrolliert, erst recht nicht, ob die Vita des Emittenten sauber, ob er seriös und zahlungsfähig und das Konzept der Kapitalanlage in sich schlüssig ist. Mit der Prospektzertifizierung ist die „Überwachung“ eines Graumarktanbieters seitens der BaFin in aller Regel abgeschlossen. Auch unseriöse Anbieter können demnach die Zertifizierung erhalten. Sie nutzen das Zertifizierungssiegel der BaFin aber als Marketinginstrument. „BaFin geprüft“ oder „BaFin zertifiziert“ ist dann in den Hochglanzbroschüren zu lesen. Das staatliche Siegel garantiert Seriosität. Stellt sich heraus, dass der Anleger einer Betrugsfirma aufgesessen ist, spielt bei Schadenersatzansprüchen die Zertifizierung durch die Aufsicht keine Rolle.
 - b) Für Verträge der Basisrente, auch Rürup-Rente genannt, ist seit 2010 ebenfalls ein Zertifikat der BaFin erforderlich. Bei Produkten, die das Siegel nicht tragen, sind die Prämien seit 2010 nicht mehr als Sonderausgaben absetzbar. Doch das Prüfzeichen der BaFin ist lediglich ein Hinweis für die Finanzämter, dass der Vertrag den steuerrechtlichen Anforderungen genügt. Das Siegel liefert auch hier keinen Hinweis über die Qualität des Sparvertrags. Ob sich ein solcher Vertrag überhaupt lohnen kann, hängt von der individuellen Situation des Verbrauchers ab.
 - c) Im Jahr 2009 geriet der TÜV Nord in die Kritik, weil er Siegel für geschlossene Fonds und Fondspolice vergab. Der TÜV warb gegenüber den Anbietern ausdrücklich damit, dass durch seine Fondsprüfung Finanzdienstleister ein starkes Marketingargument an die Hand bekommen, das ihnen die Kundenberatung erleichtert und ihren Auftritt bei den Endkunden verbessert. Dabei stellte der TÜV sein hohes Ansehen in der Öffentlichkeit und seine allgemein anerkannte Glaubwürdigkeit heraus. Es wurde aber von Verbraucherseite kritisiert, dass die Notenvergabe nicht plausibel sei. Der TÜV stellte seine Prüfungen daher ein und entwickelte ein neues, belastbares Konzept für die Zertifizierung von Finanzprodukten.

5. Zusammenfassend kann festgestellt werden:
- a) In Deutschland sind einheitliche Standards für Produktqualität, Beratungsverfahren und Haftungsgrundlagen im Finanzdienstleistungssektor erforderlich. Für die Entwicklung solcher Standards sollten Verfahren und Kriterien festgelegt werden, was vom TÜV bereits seit 2010 unternommen wird.
 - b) Es sollte aber zugleich vermieden werden, dass in Deutschland ein staatliches Prüfmonopol für die Festlegung und Einhaltung dieser einheitlichen Standards eingeführt wird. Ein Wettbewerb verschiedener Prüforganisationen (ähnlich wie bei der Kfz-Prüfung) erscheint grundsätzlich sinnvoll.

Protokoll

Referenten:

Markus Hamer (DISQ)

RA Julius Reiter (Kanzlei Baum Reiter & Kollegen, Düsseldorf)

Dr. Eckhard Benner (VZ Baden-Württemberg);

Stefanie Burgmaier (Chefredakteurin Börse Online, G+J - Moderation)

Im Anschluss an eine kurze Begrüßung durch Frau Burgmaier folgte eine Vorstellungsrunde, bei der jeder Podiumsteilnehmer auch gebeten wurde, kurz seine Position zum Thema „Einsatz von Siegeln im Finanzdienstleistungsbereich“ zu formulieren. Bei der nachfolgenden Diskussion zeigte sich, dass die nicht exakte Unterscheidung zwischen Siegel, Rating und Zertifizierung zu Beginn der Diskussion zu unterschiedlichen Definitionen und Auslegungen des Begriffs Siegel führte.

Dr. Benner: Siegel würden die Intransparenz des Finanzdienstleistungsmarktes erhöhen. Sie hätten für den Verbraucher keinerlei Nutzen.

RA Reiter: Siegel können helfen, die Informationssymmetrie zugunsten der Kunden zu verbessern. Eine Funktion von Siegeln könne das Geben von Warnsignalen sein, die auf der Basis eines zertifizierten Prozesses erfolgen müssten.

Herr Hamer: Eine Funktion von Marktforschungsunternehmen sei es, Siegel zu vergeben. Siegel können dem Verbraucher von Nutzen sein, weil sie ihm helfen würden, die „richtige“ Entscheidung zu treffen.

Frau Burgmaier: Auch Börse Online vergäbe Siegel – z. B. die alljährliche Leser- und Kundenbefragung zur Wahl des „online Brokers des Jahres“. Die Wahl und das Ergebnis würden als Branchenstandard von der Anbieterseite akzeptiert. Von Seiten der Kunden (z.B. Leser) würden die Ergebnisse stark nachgefragt.

Frage: Welche Funktion haben Siegel?

Dr. Benner: Siegel versprechen Transparenz, schaffen aber keine. Eher im Gegenteil, Siegel führe zur Verwirrung der Verbraucher. Siegel seien ein Geschäftsfeld von Marktforschungsunternehmen. Diese Unternehmen bräuchten die Siegelvermarktung, um existieren zu können.

Herr Hamer: Siegel seien keine Idee der Marktforschungsinstitute. Der Bedarf nach Siegeln käme aus der Medienwelt. Die Siegelvergabe sei das Ergebnis von wissenschaftsbasierter Marktforschung und somit absolut transparent. Medien würden die Möglichkeiten der Siegelvermarktung zur Refinanzierung von großangelegten Studien nutzen.

RA Reiter: Siegel könnten als Entscheidungshilfe dienen. Zudem könnten Siegel, wenn sie entsprechend standardisiert (TÜV) würden, zu einer Verbesserung der

Haftungsmöglichkeiten bei Falschberatung führen.

Herr Hamer: Damit Siegel wirklich gut genutzt werden könnten, müssten Verbraucher einen gewissen Informations- und Wissensstands aufweisen. Dafür sei eine entsprechende Verbraucherbildung notwendig.

Dr. Benner: Das Problem für Kunden im Bereich der Finanzdienstleistungen sei die Informationsasymmetrie. Siegel sollten Glaubwürdigkeit bringen. Aber warum sollte ein Verbraucher einem Siegel trauen? Die Erstellung und Vermarktung von Siegeln fände in einer intransparenten Sphäre von Medien, Anbietern und Marktforschungsinstituten statt. Die Vorgänge und damit die Frage der Vertrauenswürdigkeit blieben für den Verbraucher völlig im Dunkeln.

Frage: Kann ein TÜV Siegel, analog zum Automobilbereich, nützlich sein?

Dr. Benner: Auch die Vergabe von Siegeln durch einen Finanz-TÜV sei kein hoheitliches Verfahren und somit auch kein wirklich transparentes System. Nur ein wirklich unabhängiges System, basierend auf gesetzlichen Vorschriften, könne vertrauensbildend bei der Siegelvergabe wirken. Das würde bedeuten, dass es eine staatliche Regulierung des Gütesiegelmarktes bedürfte - mit einer dauerhaften Marktüberwachung. Erste Ansätze, wie so etwas aussehen könnte, hätte die Regulierung zur Vergabe von Öko-Siegeln gezeigt.

RA Reiter: Ein Finanz-TÜV Siegel als ein „allein selig machendes“ Siegel mache keinen Sinn. Auch ein Finanz-TÜV Siegel hätte keinen Alleinstellungsanspruch. Aber es könne durchaus helfen, zusammen mit anderen Siegeln den Kunden einen ersten Überblick zu verschaffen. Es wäre eine zusätzliche Möglichkeit, Ansprüche bei Falschberatung geltend zu machen. Die Möglichkeit zur Siegelvergabe sollte nur, entsprechend der Vergabe bei Öko-Siegeln, im Rahmen einer Akkreditierung erfolgen dürfen. Solche Gütesiegel könnten dann helfen den Markt für Finanz-Produkte transparenter zu machen und Haftungsfragen im Sinne des Kunden besser helfen durchzusetzen.

Herr Hamer: Die Grundlage für die Vergabe von Siegeln würden heute schon erprobte und transparente Test- bzw. Zertifizierungsverfahren bilden. Diese Tests (Markt- und Wettbewerbsanalysen) bzw. Zertifizierungen würden auf der Basis von wissenschaftlichen Verfahren durchgeführt. Entscheidend sei dabei im Finanzbereich die Untersuchung der Problem- und Bedarfsanalyse sowie die entsprechende Lösungskompetenz der getesteten Anbieter. Gegen eine Akkreditierung von Anbietern von Siegeln spräche nur der bürokratische Aufwand. Alle Unterlagen zu den durchgeführten Tests wären aber schon heute offengelegt. Kritisch hingegen sei eine Zertifizierung zur beurteilen. Eine Zertifizierung würde ausschließlich den Beratungsprozess bewerten. Nicht der Beratungsprozess sei entscheidend, sondern das Ergebnis.

Frau Burgmaier: Es hätte sich gezeigt, dass auch ein Siegel vom TÜV, im Bereich Finanzdienstleistungen, nicht immer mit der notwendigen Sorgfalt und Kenntnis vergeben würde. Auch bei den vom TÜV vergeben Siegeln sei es mehrfach zu Fehleinschätzungen gekommen.

Frage: Was müsste geschehen damit Siegel im FDL-Bereich für Kunden sinnvoll nutzbar wären?

RA Reiter: Es dürfte auf keinen Fall ein Monopol für die Gütesiegelerstellung aufseiten der Anbieter geben, wie es zurzeit bestünde. Der gesamte Prozess der Siegelvergabe müsse absolut transparent sein und in einem marktmäßigen Marktumfeld mit einem funktionierenden Wettbewerb stattfinden. Die Vergabekriterien müssten einer laufenden (staatlicher) Überprüfung unterzogen sein.

Herr Hamer: DISQ vergäbe nur Siegel im Bereich der Beratungsqualität. Hier seien die entsprechenden wissenschaftlichen Erfahrungen und Kenntnisse vorhanden. Die Produktbewertung sei ausgelagert und wird von einem anderen Institut durchgeführt.

Anhand der Testergebnisse erhalte der Verbraucher eine Übersicht, welche Bank besser und welche schlechter bei dem Test abgeschnitten hätte. Das Resultat gäbe dem Kunden eine Möglichkeit den Markt hinsichtlich der Beratungsergebnisse einschätzen zu können. Anhand der Ergebnisse ließen sich zudem auch allgemeine Marktentwicklungen sowie Problemfelder bei fehlerhafter Beratung erkennen.

Dr. Benner: Siegel hätten für Verbraucher nur dann einen Nutzen, wenn der Markt für die Siegel entsprechend staatlich reguliert und überwacht würde. Eine solche Dienstleistung müsse so erstellt werden, dass sie im Interesse der Verbraucher läge. Siegel müssten also auch gegen den Willen der Bank vergeben werden können.

Fragen aus dem Plenum:

Frage: Die Rolle der Rating-Agenturen in der Finanzkrise. Haften die Rating-Agenturen für ihre mangelnde Bewertungsarbeit?

Frau Burgmaier: Die Frage sei sehr interessant, aber Ratings seien nicht vergleichbar mit der Vergabe von Siegeln.

(VZBV) Frage/Statement: Es gäbe keine Siegel, die einen vergleichbaren Standard aufweisen wie das von Finanztest. Deshalb bräuchte es keine weiteren Siegel. Die Dienstleistungstests von Finanztest würden die qualitativ beste Lösung darstellen.

Dr. Benner : Stimmt der Aussage zu. Ein Mehr an Siegeln würde auf keinen Fall die Transparenz erhöhen.

Herr Hamer: DISQ verfolge vom Prinzip her fast das gleiche Arbeitsmodell wie Finanztest. Sie würden, was die Tests betrifft, nach den gleichen wissenschaftlichen Standards arbeiten. Nur die Refinanzierung fände bei Ihnen eben über die Medien statt.

Frau Burgmaier: Aber auch Finanztest würden Fehler unterlaufen.

(Credit plus)Frage/Statement: Auch Banken, und nicht wenige, seien nicht besonders begeistert von der Flut der Siegel. Die völlig mit den verschiedensten Siegeln zugeklebten Fenster und Eingangstüren vieler Filialen empfänden auch viele Banker als eher unangenehm.

Frau Burgmaier: Für ihren Bereich, Brokerage/Wertpapiergeschäfte, könne sie diese Aussage nicht bestätigen. Sowohl von Seiten der Banken, als auch von Leser/Kunden Seite, registrierte „Börse Online“ einen wachsenden Bedarf. Von den Leserrückmeldungen wüssten sie, dass Siegel durchaus in die Entscheidungen von Verbrauchern einfließe. Sie würde aber vermuten, dass es früher oder später zu einer „Marktberreinigung“ beiden Siegeln kommen würde.

(GLS) Frage/Statement: Siegel können für einen Verbraucher hilfreich sein, wenn sie ihm analog zum TÜV beim Auto aufzeigen, welche Produkte straßentauglich wären und welche nicht.

Frage: Ist es überhaupt möglich ein einziges Siegel zu schaffen, welches über alle Produktklassen (Assetklassen) verwendbar ist?

Herr Hamer: DISQ vergäbe in der Regel keine Siegel für Produkte.

Frage: Müsste nicht eigentlich den gesamten Beratungsprozess bewerten. Wäre nicht eine Zertifizierung, im Sinne eines CSR, sinnvoller als die Vergabe von Siegeln.

Herr Hamer: DISQ hätte keine Erfahrungen mit Zertifizierungen und glaube auch nicht, dass die Zertifizierung eines Beratungsablaufs dem Kunden wirklich weiter helfen würde. Kunde erführe hierbei nichts über die Qualität der Beratung, sondern nur ob bestimmte Standards eingehalten würden. Am Ende zähle für den Kunden doch nur das Ergebnis der Beratung.

Frau Burgmaier: Dankte den Referenten und verabschiedet sich.

F 1.1: Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen – Modewort oder eigenständiger Inhalt?

Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale NRW

Das Thema Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen gewinnt stetig an Bedeutung. Viele Verbraucher möchten ihr Geld gleich im doppelten Sinne nachhaltig anlegen. Einerseits möchten Sie die Chance nutzen, mit ihrem Geld Gutes zu tun, andererseits möchten Sie ihr Geld nachhaltig erhalten. Fest steht: nachhaltige Geldanlagen werden bei Anlegern immer beliebter. Und von dem steigenden Misstrauen gegenüber etablierten Banken und der Japan Krise profitieren Anbieter nachhaltiger Produkte zusätzlich.

Wer mit seinem Ersparten wirklich zur Nachhaltigkeit beitragen will, sollte nicht blauäugig alles auf Grün setzen, sondern genau hinsehen. Und die Auswahl kann sich äußerst schwierig gestalten. Denn ein allgemeingültiges Güte- und Qualitätssiegel für ökologische Investments gibt es nicht. Was genau hinter „grün“, „ethisch“, „umweltfreundlich“ oder „ökologisch“ steckt, muss genau geprüft werden. Häufig orientieren sich die Anbieter an dem sogenannten "Best-in-Class-Prinzip" Hier werden die Firmen ausgesucht, die in ihrer Branche bei bestimmten Kriterien (z. B. Umwelt, Ethik etc.) eine Vorreiterrolle einnehmen, ohne dass sie ausschließlich nachhaltig agieren müssen. Der Markt ist für den Verbraucher sehr undurchsichtig. Eindeutige Kriterien, was zu den klimafreundlichen Geldanlagen zu zählen ist, fehlen. Hier besteht dringender Handlungsbedarf.

Langfristig geht es beim Thema nachhaltige Geldanlage um die Zukunft der Erde, kurzfristig aber um die persönliche Zukunftsplanung. Wie bei jeder Investition ist auch bei grünen Geldanlagen zunächst die persönliche Bestandsaufnahme wichtig: Was sind die Sparziele geht es und wie hoch ist die Anlagesumme? Und vor allem: Wie hoch ist das Risiko? Anlagen, die ihren Schwerpunkt nur in einer bestimmten Umweltschutzbranche haben, bergen ein hohes Risiko, wenn sie nicht breit streuen. Oftmals sind die innovativen Unternehmen klein und neu oder im Ausland tätig und damit von Währungsschwankungen betroffen.

Weitere Informationen zu dem Thema finden interessierte Verbraucher in der Broschüre „Klimabewusst Geld anlegen“, die in allen Beratungsstellen der Verbraucherzentralen kostenlos erhältlich ist. Auf www.verbraucherfuersklima.de und www.vz-nrw.de gibt es weitere Informationen zu nachhaltigen Geldanlagen.

Roland Vogelmann, BSK Schwäbisch Hall

Eine Betrachtung des Bausparens unter den Aspekten „Ethik und Nachhaltigkeit“ folgt dem Traditionszusammenhang des deutschen Bausparwesens. Die Gründungsideologie der Traditionsbausparkassen basiert auf einem reformatorischen und idealistischen sowie genossenschaftsnahen Ansatz der Gesellschaftskritik. Es ist aber auch für den Bausparinteressenten von heute wichtig, die unverändert gebliebenen ethischen und nachhaltigen Eigenschaften des Bausparwesens zu kennen. Schließlich steht er vor der Entscheidung, ob er bei der für die Wohneigentumsbildung unerlässliche Eigenkapitalbildung und der Finanzierung das Bausparen einbinden soll oder nicht. Das Wissen um Ethik und Nachhaltigkeit kann die Entscheidung pro Bausparen verstärken.

Wohnungsbauinvestitionen: Dem gesellschaftlichen Fortschritt zugehörig und daher als „nachhaltig“ zu verstehen

Bausparmittel werden nach dem Bausparkassengesetz zwingend für wohnwirtschaftliche Maßnahmen verwendet. Dazu zählen neben Wohnungsbau, Wohnungserwerb und Erwerb

von Baugrundstücken auch Instandhaltung, Modernisierung sowie energiesparende Baumaßnahmen. Diese Mittelverwendung ist für den Bausparer in der Doppelfunktion von Sparer und künftigem Finanzierer weder ethisch noch ökologisch in Frage zu stellen. Der Bausparer entscheidet selbst, ob er auch einen Neubau auf der „grünen Wiese“ für sich ökologisch rechtfertigen kann.

Bausparkassen stellen bei der Finanzierung von Wohnungsneubau und Wohnungserwerb in der Regel eine ergänzende Finanzierung. Nach klassischer Regel werden bis zu 60 Prozent des Beleihungswertes durch eine I. Hypothek von Banken finanziert und das Bauspardarlehen deckt den wesentlich kleineren Bereich von 60 bis 80 Prozent des Beleihungswertes ab.

Althauskauf, Instandsetzung, Modernisierung und Energiesparmaßnahmen sind in jedem Fall ökologisch unbedenklich.

Der Versuch, Mangel und Risiken auszuweichen: Das Bausparen bildet seinen eigenen Geldkreislauf

Die Sparleistungen fließen von Bausparern in die Zuteilungsmasse und stehen für die Zuteilung neuer Bausparverträge bereit. Auch die reinen Tilgungen zugeteilter und ausgezahlte Bauspardarlehen gehen zu 100 Prozent in die Zuteilungsmasse und sind damit ebenfalls Grundlage neuer Zuteilungen. Die Bauspardarlehen dürfen nach § 1 Absatz 3 Bausparkassengesetz nur für wohnwirtschaftliche Maßnahmen eingesetzt werden (siehe oben). Dazu gehören auch der Erwerb von Erbaurechten und die Ablösung anderer Bauspardarlehen.

Das Bausparen bildet diesbezüglich einen „geschlossenen Kreislauf“, das Grundprinzip des Bausparens. Allerdings muss die Bausparkasse nach dem Bausparkassengesetz Reserven bilden, um zuteilbare Bausparverträge (d. h. die Rückzahlung des angesparten Bausparguthabens und die Auszahlung eines Bauspardarlehens) jederzeit bedienen zu können.

Die nicht in Bauspardarlehen angelegten Bauspareinlagen dürfen die Bausparkassen nach § 4 Absatz 1 Bausparkassengesetz nur für eng umrissene Geschäfte im Zusammenhang mit dem Bauspargeschäft verwenden. In erster Linie sind das die Gewährung von Vor- und Zwischenkrediten. Die ergänzend zum Bausparkassengesetz erlassene Bausparkassenverordnung setzt dafür Grenzen, damit die erforderliche Liquidität für von den Bausparern gewünschten Zuteilungen stets vorhanden ist. Nur die Anlage dieser liquiden Mittel verlässt den Kreislauf und darf am Kapitalmarkt angelegt werden. Allerdings schreibt das Bausparkassengesetz in § 4 Absatz 3 dafür einen sehr engen Rahmen vor. Die Eingrenzung der Anlagemöglichkeiten zielt auf höchstmögliche Sicherheit. So sind beispielsweise Aktienanlagen ausgeschlossen. Geldanlagen bei geeigneten Banken, Bund und Ländern sind dagegen erlaubt.

Eine ideale Welt im Kleinen: Die Bausparregeln sind konsequent auf Gleichheit und Gerechtigkeit ausgerichtet

Das deutsche Bausparen ist nach dem 1. Weltkrieg als Selbsthilfeeinrichtung entstanden. Bauwillige, die keinen Kredit von Banken erhielten, haben ihre Ersparnisse zusammengelegt und für eine Darlehensvergabe innerhalb der Gruppe verwendet. Die Bausparer bildeten - so die Bausparterminologie - ein „geschlossenes Kollektiv“. Es hat sich aber sehr schnell gezeigt, dass geschlossene Kollektive mit Zuteilungen per Los die ersten in der Zuteilungsfolge bevorzugten und den letzten so stellten, als hätte er ohne Kollektiv gespart. Während die englischen Building Societies als Vorläufer der deutschen Bausparkassen den Kollektivgedanken aufgaben und sich zu bankähnlichen Instituten entwickelten, haben die deutschen Bausparkassen den Kollektivgedanken weiterentwickelt und das geschlossene Kollektiv durch ein offenes Kollektiv ersetzt. Das Bausparen wurde für den laufenden Zugang neuer Sparer geöffnet, um günstige Sparzeiten für alle Bausparergenerationen zu gewährleisten.

Das Grundprinzip des Bausparens blieb dadurch erhalten. Da alle erst sparen und danach erst ein Darlehen erwarten, gibt es keinen Interessengegensatz zwischen Sparern und Darlehensnehmern, den es im normalen Bankgeschäft gibt. Dort will der Sparer möglichst hohe Guthabenzinsen und der Darlehensnehmer möglichst niedrige Darlehenszinsen. Je nach Marktsituation, die auch von wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie der Geldpolitik der Notenbank abhängt, profitiert der Sparer oder der Darlehensnehmer. Das Bausparen berücksichtigt die Interessen des Kunden während der Sparphase und während der Darlehensphase bei der Ausgestaltung des Bauspartarifs, der als mathematisches Regelwerk Sparen und Darlehensnahme hinsichtlich Zinsen und Spar- und Darlehenslaufzeiten in Einklang bringt.

RA Olaf Methner, Kanzlei Baum Reiter & Kollegen, Düsseldorf

1. Ethische und ökologische Aspekte haben in den letzten Jahren vermehrt Einfluss auf die Anlegerentscheidungen genommen: Im Jahr 2010 haben die nachhaltigen Investmentfonds in Deutschland eine neue Rekordmarke erreicht. Zum Jahreswechsel betrug das Volumen aller SRI-Portfolios zusammen rund 32,42 Milliarden Euro. Ein Jahr zuvor hatte das Volumen lediglich bei gut 30 Milliarden Euro gelegen. Dies sind Resultate der jährlichen Marktuntersuchung, die der Dortmunder Brancheninfodienst Ecoreporter seit 1997 durchführt. Damals gab es nur zwölf nachhaltige Fonds mit insgesamt 220 Millionen Euro Volumen. Investoren haben die Wahl zwischen 304 in Deutschland zugelassenen Fonds aus den Bereichen Nachhaltigkeit, Ethik und Erneuerbare Energie. Ende 2009 waren es nur 279. Zu den Fonds zählen Aktien-, Renten-, Misch- und Dachfonds, Mikrofinanzfonds sowie ETFs.
2. Für das Gros der Anlageberater gelten nachhaltige Kapitalanlagen aber noch immer als exotisch und unkalkulierbar. Dabei stoßen diese Produkte bei Anlegern zurzeit auf großes Interesse, weil sie eine Antwort auf wichtige Fragen versprechen: Kann mein Geld die Wirtschaft beeinflussen? Kann ich eine gute Rendite erzielen und trotzdem bestimmte ökologische oder ethische Prinzipien verfolgen, die mir wichtig sind?
3. Für Anleger sind Investitionen in nachhaltige Kapitalanlagen erfahrungsgemäß allgemein mit besonderen Risiken und Gefahren verbunden, wenn es sich um Beteiligungsangebote handelt. Dabei sind folgende Rechtsfragen relevant:
 - a) anlagegerechte Aufklärung über das Verlustrisiko (abhängig von der Art der Kapitalanlage; ggf. spezifische Verlustrisiken bzw. mangelnde Rechtssicherheit bei Direktinvestitionen in politisch minder stabilen Regionen)
 - b) anlegergerechte Beratung über die Anlageziele (allgemein: Risikobereitschaft, Zeithorizont, Verfügbarkeit des Kapitals; spezifisch: tatsächliche Kriterien für die Nachhaltigkeit des Investments)
 - c) Aufklärung über konkrete Art der Investition (Welcher Anlagebetrag wird wann wofür genau verwendet? Genaue rechtliche Konstruktion: Fondsbeteiligung; Direktbeteiligung; Kauf-, Pacht-, Bewirtschaftungsverträge)
 - d) Aufklärung über realistische Ertragsprognosen (z.B. Waldsparbuch)
 - e) Aufklärung über „weiche Kosten“ (Verwaltungs- und Depotgebühren; Ausgabeaufschläge; ggf. versteckte Innenprovisionen)
 - f) Transparenz über Vertragspartner (Bonitäts- und Ausfallrisiko: Wer haftet für Verluste? Ggf. Gesellschaften im Ausland ansässig?)
4. Angesichts der Diskussion um Atomkraft und Energiewende erscheinen aktuell v.a. Investitionen in geschlossene Fonds im Bereich „Erneuerbare Energien“ für Anleger

attraktiv. Bei Solar- oder Windkraftfonds empfiehlt sich konkret aber nur eine Investition in Anlagen, die bereits am Netz sind. Fondskonzepte, die als Blind Pool in neue Solar- oder Windkraftparks investieren wollen, erscheinen schon deshalb riskant, weil die zukünftige gesetzliche Förderung (Einspeisevergütungen) unsicher ist. Außerdem sind gerade bei Solarparks im Ausland der Standort und seine staatlichen Rahmenbedingungen (Stabilität der Regierung, Finanzierung der Einspeisevergütungen) von entscheidender Bedeutung. Da die Anlagen und Fondsbeteiligungen auf Zeiträume von 20 bis 25 Jahren ausgerichtet sind, sollte auch die technische Qualität der Anlagen (z.B. durch Garantien und Wartungsverträge) sichergestellt sein.

5. Nach wie vor ist es für Anleger aber schwierig, Fonds mit einem hohen ethischen Anspruch von Fonds mit durchschnittlichem oder niedrigem Anspruch zu unterscheiden. Daher könnte ein Label, das Anlegern diese Information gibt, im Sinne des Verbraucherschutzes staatlich gefördert werden. Für mehr Transparenz im Sinne von Nachhaltigkeit würde auch sorgen, wenn Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen ihre Investitionen offenlegen und damit den Sparern eine bessere Grundlage für ihre Entscheidung auch aus der Perspektive nachhaltiger Kriterien geben. Auch in der Beraterausbildung könnte der Aspekt der Nachhaltigkeit eine stärkere Rolle spielen. Schließlich könnte auch im Beratungsprotokoll aufgenommen werden, inwieweit Nachhaltigkeitsaspekte in der Kapitalanlage vom Verbraucher gewünscht sind. Die Intention des Beratungsprotokolls liegt darin, den Anleger vor Geldgeschäften, die seine persönlichen finanziellen Verhältnisse und sein Vorwissen übersteigen, zu schützen. Dazu kann ohne weiteres auch gehören, den Anleger davor zu schützen, dass er ohne sein Wissen und Einverständnis in wirtschaftliche Aktivitäten investiert, die seinen Überzeugungen zutiefst widersprechen. Eine solche zusätzliche Frage würde eine Ausbildung der Finanzberater in Nachhaltigkeitsthemen erforderlich machen, und sie würde angesichts der Tatsache, dass rund 40 Prozent der Anleger eine nachhaltige Anlage bevorzugen, auf die Dauer dazu führen, dass nachhaltige Anlagen vom Berater angeboten werden.

Dirk Grah, GLS Bank

Die GLS Bank zeigt seit 50 Jahren, dass Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen mit Inhalt gefüllt Sinn ergeben kann. Allerdings müssen Standards und Kriterien immer neu überprüft werden. Wenn die ökonomische Seite im Vordergrund steht haben wir es mit Greenwashing zu tun. Hier wird meist der Begriff als Modewort verwendet.

Vielfach haben sehen auch bei Finanzdienstleistern ein deutliches Vermittlungsproblem. Gerade bei Großbanken gibt es hochprofessionelle Abteilungen mit sehr engagierten Mitarbeitern, welche qualifizierte Nachhaltigkeitsberichte produzieren. Aber an der Basis und im Kundenkontakt wird dieser Ansatz nicht erlebbar, da er in der Gesamtorganisation nicht als Essential implementiert ist.

Die Studie „Der Carbon Footprint von Kapitalanlagen“ des Adelphi Instituts zeigt deutlich, dass über die Wahl der Kapitalanlagen ca. 40 % von Treibhausgasemissionen eingespart werden könnten. Hier liegt in der Finanzdienstleistungsbranche ein riesiges Potential. Auch hätte die Branche einen sehr effektiven Hebel, wenn sie für Geldanlagen und Finanzierungen klare Standards formulieren würde.



GLS Nachhaltigkeitsdefinition

Triple Bottom Line	People	Planet	Profit
Deutsche Entsprechung	sozial	ökologisch	ökonomisch
GLS Bank-Übersetzung	menschlich	zukunftsweisend	Ökonomisch
Inhalt	Im Mittelpunkt stehen die Menschen mit ihren Bedürfnissen. (Energie, Bildung, Wohnen, gesunde Ernährung, Kunst und Kultur,...)...	Die Bewahrung und Entwicklung der Lebensgrundlagen sind notwendige Bestandteile und ökonomischer Gewinn eine Folge unseres Handelns.

Geld ist für die Menschen da!

27.04.2011 GLS Bank | www.gls.de

1

GLS Nachhaltigkeitsdefinition



Nachhaltigkeitsverständnis 1: Die ökonomische Dimension steht im Mittelpunkt und wird durch soziale und ökologische Kriterien ergänzt.



Nachhaltigkeitsverständnis 2: Die drei Dimensionen sind gleichberechtigt.



GLS Nachhaltigkeitsverständnis: Im Mittelpunkt stehen die Menschen mit ihren Bedürfnissen. Die Bewahrung und Entwicklung der Lebensgrundlagen sind notwendige Bestandteile und ökonomischer Gewinn eine Folge unseres Handelns.



Zwei Beispiele aus der Finanzierung von Regenerativen Energieerzeugung:

1. Die Freiflächenphotovoltaikanlagen werfen Fragen der Nachhaltigkeit auf, wenn nicht bestimmte Kriterien eingehalten werden. Wir finanzieren solche Anlagen nur, wenn die NABU-Kriterien hier erfüllt sind.
2. Der Betrieb von Biogasanlagen kann sich unter Nachhaltigkeitskriterien sehr schnell ins Gegenteil verkehren, wenn dadurch Monokulturen von Maisanbau mit erheblichem

Düngemittel- und Pestizideinsatz gefördert wird. Insofern ist hier der Baustein zu einer Nachhaltigen Energieerzeugung zu hinterfragen.

Wenn in der FTD vom 26.4.2011 zu lesen ist, dass in den letzten vier Wochen 43.500 neue Zertifikate, also 1.450 pro Tag, aufgelegt wurden, so können einem schon Fragen nach den Lehren der Finanzmarktkrise und der Lehman-Pleite kommen.

Auch zeigt m.E. das Anlageverhalten der Marktteilnehmer in den Rohstoffmärkten kein besonderes Interesse an nachhaltigen Entwicklungen. Hier dominiert die Spekulation das Anlageverhalten.

Gerade in diesem Bereich scheint mir aber eine starke Regulation und das Durchsetzen von fundierten Nachhaltigkeitskriterien für die Zukunft lebensnotwendig für die Weltbevölkerung zu sein.

Protokoll

Referenten:

Roland Vogelmann (Schwäbisch Hall)

Dirk Grah (GLS Bank)

RA Olaf Methner (Baum, Reiter & Collegen)

Dr. Annabel Oelmann (Verbraucherzentrale NRW, Moderation)

Dr. Oelmann begrüßte die Teilnehmer des Workshops, stellte die Referenten vor und lud diese ein, die wesentlichen Positionen ihrer Thesenpapiere kurz darzustellen.

Vogelmann betonte, wie wichtig das Thema Nachhaltigkeit seit der Finanzkrise geworden sei. Auch die Kunden seiner Bausparkasse würden mit den Folgen des zu befürchtenden Klimawandels konfrontiert sein. Daher investiere die Schwäbisch Hall in erster Linie in die Sanierung von Wohngebäuden, damit langfristig Energiekosten, beispielsweise zur Kühlung der Wohngebäude im Sommer, eingespart werden könnten. Die Schwäbisch Hall möchte eine „ganz große Umweltorganisation“ sein, die Menschen zur Gebäudesanierung motiviere. Vogelmann verdeutlichte die tiefen Wurzeln der Nachhaltigkeit des Bausparwesens, die unter anderem in der Ideologie bestünden, zunächst Eigenkapital anzusparen, bevor Wohneigentum erworben würde. In der Finanzkrise habe sich daher gezeigt, dass der deutsche Wohnimmobilienmarkt vergleichsweise stabil wäre.

Grah stellte die Definition von Nachhaltigkeit der GLS Bank vor. Diese bestünde aus drei Komponenten, nämlich der sozialen, ökologischen und ökonomischen. Laut Grah könne es verschiedene Nachhaltigkeitsverständnisse geben. Zum einen könne es bedeuten, dass die ökonomische Dimension im Mittelpunkt steht und durch soziale sowie ökologische Kriterien ergänzt würde. Zum anderen könne das Verständnis von Nachhaltigkeit darin bestehen, dass die drei Dimensionen gleichberechtigt wären. Nach dem Verständnis der GLS Bank stünde die umfassende Befriedigung der Bedürfnisse der Menschen im Vordergrund. Hierbei seien nicht nur Menschen in Deutschland, sondern alle Menschen weltweit gemeint. Die ökologische Komponente stünde für das Zukunftsweisende, da die Bewahrung der Lebensgrundlagen notwendig sei. Der ökonomische Gewinn würde dagegen als eine logische Folge des Handelns betrachtet. Nach seiner Beobachtung würden zahlreiche Unternehmen derzeit Nachhaltigkeitsberichte erstellen, deren Fokus im Grunde auf den Profit gerichtet sei. Sie benutzten die Nachhaltigkeitsberichte als „Deckmäntelchen“. Dies werde als „Green washing“ bezeichnet. Seiner Einschätzung nach müsse jedoch das Menschliche im Vordergrund stehen, während das Ökonomische nur eine Resultante sei.

Dr. Oelmann berichtete, dass auch bei den Verbraucherzentralen eine große Nachfrage nach nachhaltigen Finanzprodukten festzustellen sei. Allerdings verursache dies auch Probleme, weswegen sie RA Methner bat, aus der Praxis zu berichten.

RA Methner, der ausschließlich Verbraucher im Bank- und Kapitalmarktrecht vertritt, bestätigte, dass sich viele Anleger eine Nachhaltigkeit bei ihrer Geldanlage wünschen. Allerdings sei unklar, was tatsächlich unter Nachhaltigkeit zu verstehen sei. So gebe es auch einige unseriöse Angebote, bei denen mit Nachhaltigkeit geworben werde, um den Kunden in die Irre zu führen. Hier nannte er als Beispiel sogenannte „Waldsparbücher“ mit Laufzeiten von 30 Jahren, mit Hilfe derer Anleger in Waldbestand im Ausland investieren. Er stellte die Frage in den Raum, ob es sinnvoll sein könnte, Siegel für nachhaltige Anlageprodukte zu vergeben, damit Verbraucher die Nachhaltigkeit der Produkte besser einschätzen können. Ebenso schlug er vor, Bezug nehmend auf den Workshop zum Thema Anlegerschutz, auch in das Beratungsprotokoll bei Anlageberatungen einen Hinweis auf die Nachhaltigkeit des jeweiligen Anlageprodukts aufzunehmen. Allerdings stehe die Definition von Nachhaltigkeit noch aus.

Die Diskussion auf dem Podium drehte sich anschließend um die Frage, welche Anlageprodukte als nachhaltig zu bezeichnen sind. RA Methner erwähnte den sogenannten „Best-in-class-Ansatz“, nach dem Anlageprodukte in dasjenige Unternehmen investiert würden, welches in einer bestimmten Gruppe von Unternehmen, gemessen an bestimmten Kriterien, „am wenigsten schlecht“ sei. Dadurch sei das Unternehmen in seinen Augen allerdings noch lange nicht nachhaltig. Als weiteres Problem nannte er die fehlende Transparenz und sprach sich dafür aus, dass sich die Finanzdienstleister untereinander auf einheitliche Kriterien für Nachhaltigkeit oder auf eine Liste nachhaltiger Produkte festlegen sollten, bevor nach dem Gesetzgeber gerufen werde. Vogelmann bekräftigte, dass es keine Kriterien für einen nachhaltigen Wohnungsbau gebe, und dass daher auch in diesem Bereich Transparenzinstrumente entwickelt werden müssten. Dr. Oelmann unterstrich die absolute Notwendigkeit der Definition und Transparenz des Nachhaltigkeitsbegriffs für den Schutz der Verbraucher.

RA Methner berichtete über exotische, teilweise unseriöse Anlageprodukte, die ihm aus seiner Anwaltspraxis bekannt seien, bei denen mit dem Begriff der Nachhaltigkeit geworben würde. Hierzu zählten unter anderem Investitionen in Waldplantagen in fernen Ländern. Bei derartigen Anlageprodukten gäbe es zum Teil wirre vertragliche Konstruktionen. Ebenso existiere keine Transparenz hinsichtlich der rechtlichen Voraussetzungen vor Ort, beispielsweise in Costa Rica, und über die Renditeprognose. Auch bestehe häufig keine Klarheit bezüglich des Vertragspartners und dessen Bonität. Grah wendete ein, dass es neben unseriösen Angeboten auch echte Nachhaltigkeit im Finanzbereich gebe. Es sei zwar momentan in Mode, über Nachhaltigkeit zu sprechen, allerdings sei ihm wichtig zu betonen, dass nicht alle Anbieter „Green washing“ betreiben.

Grah wies darauf hin, dass in großen Banken mit sehr großen Nachhaltigkeitsabteilungen zwar häufig CRS-Berichte verfasst werden, dass die Umsetzung der eigenen Prinzipien im eigenen Unternehmen sich häufig aufgrund der Größe des Unternehmens aber schwierig gestaltete.

Angeregt durch eine Frage aus dem Publikum von einem Vertreter des Europäischen Verbraucherzentrums wurde diskutiert, ob ein Anleger, der in nachhaltige Produkte investiere, mit Verlusten zu rechnen habe. Grah betonte, dass der Anleger üblicherweise eine niedrigere Rendite zu erwarten habe abhängig von der konkreten Entscheidung, was er durch seine Anlage fördern möchte. Laut Vogelmann mündet der Wunsch nach der Nachhaltigkeit der Anlage und gleichzeitig einer Rendite immer in einem Zielkonflikt. Es wurde gemeinsam festgestellt, dass Nachhaltigkeit „weh tun“ könne.

Die Diskussion wendete sich der Frage zu, ob die BaFin bei der Definition der Standards für Nachhaltigkeit eine Rolle spielen könnte. Vogelmann vertrat die Ansicht, dass man gute Erfahrungen mit der BaFin bei der Beurteilung der ökonomischen Nachhaltigkeit gemacht habe, aber die hier gemeinte Nachhaltigkeit zu bewerten, sei Aufgabe von Ratingagenturen. Grah schlug vor, dass FinanzTest bei der Bewertung von Finanzprodukten

für Verbraucher nicht nur Renditeaspekte, sondern auch deren Nachhaltigkeit einbeziehen sollte.

Auf eine Frage aus dem Publikum nach der Entwicklung des Marktvolumens im Bereich der nachhaltigen Anlage erklärte Grah, dass Kunden und Investoren eine große Macht besäßen. Die Entwicklung des Marktes sei ein Prozess, der sich fortsetze. Das Potenzial sei mit rund 12 Millionen Menschen in Deutschland, die sich für nachhaltige Geldanlage interessieren, enorm. Dr. Oelmann ergänzte, dass die absoluten Zahlen des Marktes für nachhaltige Geldanlage zwar noch gering, ihre Steigerungsraten allerdings sehr groß seien. Vogelmann fügte hinzu, dass viele Bürger derzeit noch keinen Druck verspüren, in klimaneutrale Wohnungen zu investieren. Es sei daher weiterhin nötig, das Bewusstsein der Bürger dahingehend zu schärfen.

Dr. Oelmann zitierte die Studie „Der Carbon Footprint von Kapitalanlagen“ des Adelphi Instituts, welches zum Ergebnis kommt, dass rund 40 % der Treibhausgasemissionen über die Wahl einer nachhaltigen Geldanlage eingespart werden könnten. Grah gab zu bedenken, dass man meistens in Widersprüchen lebe. Beispielsweise befänden sich auch die Räumlichkeiten der GLS Bank zum Teil im Altbau. Wichtig sei jedoch, im Rahmen der eigenen ökonomischen Möglichkeiten nachhaltige Aspekte bei den eigenen Entscheidungen zu berücksichtigen.

Zum Schluss gab jeder Referent eine eigene Einschätzung der Entwicklung in den kommenden Jahren. Grah wünschte sich, dass das Thema Nachhaltigkeit in Zukunft nicht mehr nur eine Modebegriff sei, sondern dass mehr Unternehmen dem Vorbild der GLS Bank folgen. Methner sagte, er sei zuversichtlich, dass sowohl die Nachfrage als auch das Angebot an nachhaltigen Finanzprodukten steigen werden. Schwarze Schafe sollten aussortiert werden, Kriterien definiert und die Diskussionen fortgesetzt werden. Vogelmann erhoffte sich für die Zukunft eine Rückbesinnung auf die guten alten Kaufmannstugenden, zu denen auch der sparsame Einsatz von Ressourcen gehört.

F 1.2: Restschuldversicherungen ein Jahr nach dem BGH-Urteil – Praxis der Rückabwicklung

Michael Knobloch, *iff*

Das Thema Restschuldversicherungen bei Verbraucherratenkrediten beschäftigt seit geraumer Zeit die Darlehensnehmer, Verbraucherzentralen, Anbieter, Insolvenzverwalter und die Rechtsprechung. Die eigentlichen Probleme – wucherähnliche Kredite durch teilweise überzogene, vorfinanzierte und aufgezwungene Restschuldversicherungsprämien und immense Kosten durch Umschuldungen – werden zurzeit nicht direkt oder nur punktuell durch die Gerichte behandelt.

Aktuell scheint nun hier die neuere höchstrichterliche Rechtsprechung, die einen Verbundcharakter zwischen Kredit und Versicherung in vielen Fällen für gegeben hält, den Betroffenen eine Tür zu öffnen, die oben genannten Nachteile auszugleichen bzw. abzumildern. Doch ist dies wirklich so?

In dem Workshop soll es darum gehen, die praktischen Auswirkungen der neueren Rechtsprechung für die Betroffenen, die Schuldnerberatung, die Rechtsanwaltschaft und die Insolvenzverwalter/Treuhänder zu diskutieren. Auf folgende Fragen soll eingegangen werden:

- Was sind die rechtlichen Folgen des Widerrufs der Kredite bzw. der Restschuldversicherungen?
- Wie wird rückabgewickelt? Was für Ansprüche resultieren?
- Lässt sich bei den Anbietern bereits eine Praxis beobachten?
- Wie ist die praktische Erfahrung der Verbraucherzentralen, der Insolvenzverwalter und der Anwälte nach erfolgtem Widerruf?
- Welche praktische Relevanz hat das Thema in der Insolvenzberatung?
- Was für Handlungsempfehlungen an die Betroffenen, die Berater und die Anwälte ergeben sich seitens der Insolvenzverwalter?
- Eröffnet die Widerrufbarkeit noch Chancen in der Insolvenz, zum Beispiel bei Vergleichsverhandlungen?

VuR-Artikel zur Rückabwicklung widerrufenen Verbraucher kreditverträge mit Restschuldversicherungen – siehe Anhang S. 94

Eckehard Balke, Verbraucherzentrale Thüringen

1. Die Problematik der Restschuldversicherungen bei Verbraucherkrediten hat mit den BGH-Entscheidungen vom 15.12.2009 und vom 18.01.2011 dazu geführt, dass es verstärkt Nachfragen von Verbrauchern bei den Verbraucherzentralen gibt. Derartige Anfragen gingen bei unserer Verbraucherzentrale nicht nur aus Thüringen sondern auch aus anderen Bundesländern ein. Das eigentliche Problem hoher Darlehenskosten durch finanzierte und teure Einmalprämien und die Frage der Aufklärung über die von den Versicherungen an die Banken gezahlten Provisionen sind aber dabei aus dem Focus der Rechtsprechung geraten.
2. Durch die Verbraucherzentrale Thüringen e.V. wurden in den letzten 2 Jahren in 22 Fällen der Widerruf von mit Restschuldversicherungen verbundenen Darlehensverträgen erklärt. Davon hatten 14 Darlehensnehmer ihre Verträge mit der Santander Consumer Bank und 4 Darlehensnehmer ihre Verträge mit der heutigen Targobank abge-

schlossen. In 8 Fällen haben wir uns für unsere Mandanten einvernehmlich mit den Banken bzw. mit einem Inkassounternehmen geeinigt. In einem Fall kam es nach unserem Widerruf zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung mit einem gerichtlichen Vergleich und in einem weiteren Fall kam es durch die Einschaltung eines Anwaltes zu einem Vergleich.

3. Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung mit den Banken standen Fragen bezüglich:
 - a) Der Rechtmäßigkeit der Widerrufsbelehrung,
 - b) der Verzinsung des widerrufenen Vertrages,
 - c) der Erstattung der gezahlten Versicherungsprämie und deren eventueller Verzinsung,
 - d) der Widerrufbarkeit bereits abgelöster Darlehensverträge.

Horst Harms-Lorscheidt, Piepenburg & Gerling, Düsseldorf

A. Ausgangssituation

Grundlage für die Diskussion war

1. das Gutachten

des iff institut für finanzdienstleistungen e.V, Hamburg vom 2.10.2008 zum Thema „Restschuldversicherung und Verbraucherdarlehensvertrag als verbundene Verträge“ Erstellt von Priv.-Doz. Dr. Kai-Oliver Konops und Ass. Dr. Claire Reifner

sowie

2. das Rechtsgutachten

Des Bankenfachverband, Berlin vom 24.4.2008

„zur künftigen Gestaltung der Widerrufsbelehrung(en) bei Verbraucherdarlehensverträgen im Fall der Mitfinanzierung der Restkreditversicherungsprämie.“

Vorgelegt von Rechtsanwalt Dr. Christoph Godefroid, Düsseldorf

Zwischenzeitlich sind zum Thema des „verbundenen Geschäft“ hunderte Entscheidungen von Amts- Land- und Oberlandesgerichten ergangen.

Der BGH hat hierzu zwei grundsätzliche Urteile verkündet

1. am 15.12.2009 zum AZ XI ZR 45/09

Leitsatz:

„Ein Darlehensvertrag und ein Restschuldversicherungsvertrag können verbundene Geschäfte sein.“

2. am 18.01.2011 zum AZ XI ZR 356/09

Leitsatz:

„Dient ein Darlehen nur teilweise der Finanzierung eines verbundenen Vertrags, ist § 358 Abs. 4 Satz 2 BGB nur auf diesen Teil, nicht aber auf den an den Darlehensnehmer selbst ausgezahlten Restbetrag des Darlehens anwendbar.“

In der letzten Entscheidung hat der Bundesgerichtshof zunächst seine Rechtsprechung bestätigt, dass der Widerruf, sofern die formellen Voraussetzungen vorliegen, durch den Versicherungsnehmer möglich ist. Der Bundesgerichtshof hat dann hinsichtlich der vorzunehmenden Rückabwicklung entschieden, dass nur der Betrag vom Darlehensnehmer zurückgezahlt werden muss, welcher tatsächlich auf das Darlehen entfällt sowie die hierauf anfallenden Zinsen. Nicht zurückgezahlt werden musste vom widerrufenden Darlehensnehmer der Betrag, der an den Versicherer der Restschuldversicherung durch den Darlehensgeber ausgezahlt wurde.

Die bisherige Rechtsprechung zum verbundenen Geschäft erfolgte ausschließlich durch den XI. Senat der sich überwiegend nur mit Bankrechtsfragen beschäftigt. Eine Entscheidung des IX. Zivilsenats, der sich ausschließlich mit den insolvenzrechtlichen Fragen befasst, liegt noch nicht vor.

Der Senat hat aber hierzu mehrere Vorgänge zur Entscheidung vorliegen. Es ist davon auszugehen, dass Mitte des Jahres hierzu nunmehr entsprechende Urteile ergehen. Bisher wurden alle Entscheidungen des IX. Zivilsenats dadurch erledigt, dass das verklagte Kreditinstitut Zahlung an den Insolvenzverwalter/Treuhänder geleistet hat.

B. Auswirkungen in der Insolvenz

1. Sofern ein Widerruf gesetzlich zulässig ist, kann dieser durch den Insolvenzverwalter/Treuhänder erklärt werden. Das Verfügungs- und Verwertungsrecht ist mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens gemäß § 81 InsO auf diesen übergegangen.
2. Mit dem zulässigen Widerruf wird ein Rückabwicklungsanspruch begründet. Folgeist, dass eine Aufrechnung der gegenseitigen Ansprüche aus dem Rückabwicklungsanspruch in der Insolvenz nicht möglich ist. Grundsätzlich gilt die Forderung des Darlehensgeber mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens als fällig (§ 41 InsO). Der Anspruch auf Erstattung der Versicherungsprämie entsteht erst durch den Widerruf.
3. Die gesetzliche Fiktion der Saldierung gemäß § 358 Abs. 4 Satz 3 BGB, gilt daher nur außerhalb der Insolvenz und begründet keinen Absonderungsanspruch in der Insolvenz gemäß § 49 ff. InsO.
4. Durch den Widerruf könnte ein Aufrechnungstatbestand begründet worden sein. Dieser ist dann nicht in voller Höhe durchsetzbar, sofern die Kosten des Insolvenzverfahrens nicht gedeckt sind. Dies würde dem Grundsatz des § 209 Abs. 1 InsO widersprechen.
5. Sofern für eine natürliche Person die Insolvenz ansteht, sollte im Vorfeld der Widerruf nicht erfolgen. Zumindest die Verfahrenskosten sind vorrangig aus den, durch den Widerruf erlangten und damit in die Insolvenzmasse zu erstattenden Beträgen, zu decken.
6. Durch den Widerruf wird die Sicherheit aus einer Lohn- und Gehaltsabtretung und deren Beachtung gemäß § 114 InsO unwirksam. Das pfändbare Einkommen steht der Insolvenzmasse zu.
7. Sollte die Rechtsprechung des IX. Zivilsenats des BGH diese Auffassungen bestätigen, könnte das zu erheblichen Ausfällen für Kreditinstitute in eröffneten Insolvenzverfahren führen. Es bietet sich dann an, den außergerichtlichen oder gerichtlichen Schuldenbereinigungsplänen zuzustimmen.

Dr. Christian Dawe, DAWE Insolvenzverwaltung

- Es war einmal ... eine pflichtwidrige Widerrufsbelehrung: Die Bank unterlässt es pflichtwidrig, den Verbraucher über den Verbundcharakter von Darlehens- und Restschuldversicherungsvertrag sowie die sich für ihn daraus ergebenden Rechte und Pflichten aufzuklären.
- § 358 Abs. 4 Satz 3 BGB ordnet nur die Rückabwicklung von Darlehens- und Restschuldversicherungsvertrag zwischen Bank und Verbraucher an – mehr nicht!
- Die Auslegung, § 358 Abs. 4 Satz 3 BGB fordere die Konsumtion oder Konfusion des auf Rückzahlung der Versicherungsprämie gerichteten Anspruchs des Verbrauchers einerseits und dem Anspruch der Bank auf Rückzahlung des Darlehens in entsprechender Höhe andererseits, lässt Wertungen des Insolvenzrechts außer Acht.
- Konsumtion, Konfusion oder sonstige Arten „gesetzlicher Verrechnung“ verschaffen der Bank im Insolvenzverfahren eine privilegierte Befriedigung und verstoßen daher gegen den insolvenzrechtlichen Grundsatz der par condicio creditorum.
- Die Ansprüche der Bank aus den Rückabwicklungsverhältnissen sind Insolvenzforderungen, da sie in den ursprünglichen Schuldverhältnissen im Sinn des § 38 InsO wurzeln – nach materiellem Recht werden die Schuldverhältnisse durch den Widerruf lediglich umgestaltet in Rückabwicklungsschuldverhältnisse.
- Im Insolvenzverfahren scheidet die Aufrechnung der Bank mit ihren Ansprüchen (aus eigenem und übergegangenem Recht) an den §§ 95, 96 Abs. 1 Nr. 1 InsO.
- Die Anmeldung eines Darlehensrückzahlungsanspruchs zur Insolvenztabelle ist nach erfolgtem Widerruf vom Insolvenzverwalter zu bestreiten, da zum Sachvortrag der Bank der erfolgte Widerruf gehört (Rechtsgrund des Zahlungsanspruchs im Sinn des § 174 Abs. 2 InsO ist § 346 ff. BGB; vgl. auch jüngst BGH, Urteil v. 01.03.2011 – II ZR 297/08)
- Rechte, die der Verbraucher der Bank zur Sicherung des Darlehensrückzahlungsanspruchs bestellt hat, sichern im Zweifel nicht den Anspruch der Bank aus dem Rückabwicklungsverhältnis; pfändbare Einkommensanteile hat der Insolvenzverwalter daher sofort zur Masse zu ziehen.

Protokoll

Referenten:

Eckehard Balke (VZ Thüringen)

Dr. Christian Dawe (Rechtsanwalt/Insolvenzverwaltung Hamburg)

Horst Harms-Lorscheidt (Piepenburg Gerling Rechtsanwälte/Insolvenzverwalter)

Michael Knobloch (iff, Moderation)

Knobloch begrüßte die Diskussionsteilnehmer des Workshops mit einer Eingangspräsentation zur Statistik der BAFIN zu Restschuldversicherungen (RSV). Nach der Statistik nehme ihr Bestand seit einigen Jahren ab. Weiterhin stellte Knobloch der durch die Schufa veröffentlichten Kreditausfallquote (ca. 2,40 % p.a.) die Eintrittswahrscheinlichkeit von Restschuldversicherungen (0,20 % wegen Tod/BU p.a. nach der BAFIN-Statistik) gegenüber. Lediglich ca. 5.000 von mehr als 2,5 Millionen Versicherungen seien im Jahr 2009 wegen Eintritt eines der versicherten Risiken zur Auszahlung gekommen. Er vertrat hierzu die These, dass Restschuldversicherungen entweder das falsche Risiko absicherten, oder aber zwar die richtigen Risiken erfassten, aber wegen weitgehender Ausschlussbedingungen trotzdem nicht leisteten und daher in ihrer jetzigen Form für den Darlehensnehmer überflüssig seien. Aus dem Publikum wurde zudem angemerkt, dass die Höhe der Versicherungsprämien in keinem Verhältnis zu ihrer Gegenleistung stünde,

etwa, wenn man die Tarife mit denen einer einfachen Risikolebensversicherung vergleiche.

Aufgrund der Präsentation und der durch Knobloch vertretenen These entspann sich unter den Zuhörern eine lebhafte Diskussion, wobei ein Vertreter der Targobank die Statistik insgesamt in Frage stellte, da allein die hauseigene Versicherung dieses Anbieters bereits nach absoluten Zahlen in mehr als den von der BAFIN dokumentierten Fällen wegen Eintritt des Risikos gezahlt habe. Weiterhin wurde aus dem Publikum von Seiten der Anwaltschaft angemerkt, dass der Vergleich hinke, weil die Restschuldversicherungen große Überschuldungsrisiken, wie etwa die Ehescheidung, nicht abdecken könnten.

Nach Abschluss der Eingangsdiskussion übergab Knobloch den Diskutanten auf dem Podium das Wort. Zunächst stellten RA Harms-Lorscheidt und RA Dawe die aktuelle Rechtsprechung zum Thema Widerruf von Darlehen mit RSV aus Sicht der Anwaltsseite dar. RA Dawe erläuterte den Hintergrund des Urteils des BGH vom Dezember 2009. In der Widerrufsbelehrung des Darlehensvertrags sei nicht auf die Folgen für die RSV hingewiesen worden. Die von der Bank vorgenommene Belehrung sei daher fehlerhaft, da Darlehensverträge in Verbindung mit RSV-Verträgen ein verbundenes Geschäft im Sinne des § 258 BGB darstellten. Der späte Widerruf sei daher nicht verfristet gewesen. RA Dawe bzw. RA Harms-Lorscheidt berichteten von aktuell 60 – 70 bzw. ca. 800 Fällen, die sie aufgrund von mangelhaften Widerrufsbelehrungen noch widerrufen hätten und beschrieben, wie sie in diesen Fällen verfahren wären. Balke von der Verbraucherzentrale Thüringen berichtete ebenfalls von 25 Fällen, in denen er innerhalb der vergangenen drei Jahre den Widerruf erklärt und Rückabwicklung verlangt hätte. Derzeit gebe es keine Kapazitäten in seiner Beratungsstelle, um mehr Fälle zu bearbeiten. Gleichzeitig rief er zu einer einheitlichen Vorgehensweise der Verbraucherzentralen auf. Knobloch lenkte die Diskussion dann auf Umschuldungsfälle bzw. Kettenkredite. Kann für alle abgelaufenen Darlehensverträge der Widerruf erklärt werden? RA Dawe stellte klar, dass seiner Ansicht nach alle Darlehensverträge widerrufen werden könnten, zumindest solange die Bank nicht ordentlich belehrt habe, und zwar unabhängig davon, ob es sich um Umschuldungen oder Kettenkredite handele. Er würde bei Kettenkrediten sicherheitshalber alle Verträge einzeln widerrufen. RA Harms-Lorscheidt ging noch einen Schritt weiter und warf ein, dass evtl. auch ein erfüllter Vertrag durch den Schuldner noch widerrufbar sein könne. Er betreute derzeit einen derartigen Fall, dessen Ergebnis aber noch offen sei.

Knobloch fragte, ob die Anbieter nachbelehren könnten? RA Dawe vertrat hierzu die Ansicht, dass dies durch die Bank durchaus möglich ist. Der Darlehensnehmer habe dann anschließend noch zwei Wochen die Möglichkeit, den Vertrag zu widerrufen. RA Dawe und RA Harms-Lorscheidt machten deutlich, dass im Falle einer fehlerhaften Belehrung ein endloses Widerrufsrecht bestünde.

Nachdem auch Gruppenversicherungsverträge diskutiert wurden, bei denen nach Ansicht der Rechtsanwälte ebenfalls ein Widerruf möglich sei, lenkte Knobloch die Diskussion in Richtung der Rückrechnung von Verträgen, die widerrufen wurden. Wie hat die Rückabwicklung konkret zu erfolgen? RA Dawe verwies auf das Urteil des BGH vom 18. Januar 2011. Dort habe der BGH entschieden, dass die Ansprüche der Bank auf Rückzahlung der Darlehensvaluta mit den Ansprüchen des Verbrauchers auf Rückzahlung der geleisteten Tilgungsraten verrechnet werden müssen. Demgegenüber müsse der auf die Versicherungsprämie entfallende Darlehensteil nicht zurückgezahlt werden. Die Rückabwicklung der Prämie und des entsprechenden Darlehensteils sei vielmehr Sache der Bank und der Versicherung. RA Harms-Lorscheidt ergänzte diese Ausführungen. Bei der Frage nach den Einzelheiten der konkreten Berechnung, etwa im Hinblick auf die Verzinsung, wurden auf dem Podium und im Saal unterschiedliche Ansichten vertreten. Die Diskutanten merkten an, dass der BGH hierzu noch keine konkreten Vorgaben in allen Einzelheiten gemacht habe und dies wohl auch mittelfristig nicht zu erwarten sei. Abschließend berichtete Balke von seinen Erfahrungen mit verschiedenen Banken bei der Rückabwick-

lung der widerrufenen Verträge. Er machte anhand zahlreicher Beispiele deutlich, dass eine einheitliche Praxis der Rückrechnung seitens der Banken bislang nicht bestünde.

Zum Schluss wurde noch die Rückabwicklung widerrufenen Darlehen mit Restschuldversicherungen im Insolvenzverfahren diskutiert. RA Harms-Lorscheidt und RA Dawe berichteten über die Besonderheiten im Insolvenzverfahren. In diesem Bereich herrschten derzeit eine Fülle verschiedener Meinungen und Ansätze. Nach Meinung Dawes sei eine Verrechnung/Saldierung wie bei den Verfahren außerhalb der Insolvenz nicht möglich. Anderenfalls würden die Banken gegenüber den anderen Gläubigern bevorzugt. Zu dieser Frage werde sich der BGH im Rahmen eines bis Mitte des Jahres zu erwartenden Urteils äußern.

Knobloch beendete die Diskussionsrunde mit einem Ausblick. Widerrufsbelehrungen würden zukünftig sicherlich angepasst werden – sei das die Lösung des Problems? RA Dawe meinte, dass im Insolvenzbereich nach wie vor eine Menge Fragen zu klären seien. Mit Anpassung der Belehrungen, sei das Problem im Insolvenzbereich aber rechtlich weitestgehend gelöst, da dann keine Möglichkeit des Widerrufs mehr bestünde. Allerdings würden die Fälle zwischen 2002 und 2011 abgeschlossenen Verträge, die wohl ganz überwiegend falsche Belehrungen enthielten, noch für viel Gesprächsstoff und Arbeit sorgen. Balke beschloss den Workshop mit einem Lösungsvorschlag und Wunsch an die Anbieter: Weg von überbewerteten Restschuldversicherungsverträgen mit Einmalversicherungsbeträgen und hin zu Verträgen, die richtig schützen mit monatlichen Beiträgen, am Niveau herkömmlicher Versicherungen.

F 1.3: Wohn-Riester – erste Bilanz nach Einführung im Jahr 2008

Hartmut Schwarz, Verbraucherzentrale Bremen

Mit dem „Wohn-Riester“ kann gefördertes Altersvorsorgekapital besser für die selbst genutzte Wohnimmobilie genutzt werden. Außerdem können künftig auch Tilgungsleistungen steuerlich gefördert werden, wenn das zugrunde liegende Darlehen für eine selbstgenutzte Wohnimmobilie eingesetzt wurde.

Achtung! Die Abschlusszahlen können täuschen.

Die erst im November 2008 eingeführte Eigenheimrente hat sich scheinbar im Jahr 2010 dynamisch entwickelt. Mit 294.000 zusätzlichen Wohn-Riester-Verträgen konnte der Bestand nach den aktuellen Zahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales im Vergleich zu 2009 auf nun 491.000 mehr als verdoppelt werden. Aber insgesamt sind es nur 3,5% der gesamten Verträge. Es handelt sich fast nur um Bausparverträge, die erst einmal nur Sparverträge sind. Ob sie später jemals in eine Eigenheimfinanzierung eingebaut werden, ist völlig offen. Es gibt gute Gründe für die Annahme, dass das größtenteils gar nicht der Fall sein wird.

Wann ist es ein echter Wohn-Riester?

Nach einem zögerlichen Start hat sich bis heute gezeigt, dass nur wenige Anbieter einen „echten“ Wohn-Riester im Angebot haben. Wohn-Riester ist im Kern die staatliche Förderung von Tilgungsleistungen. Bloße Bausparverträge sind kein WohnRiester, sondern zunächst nur Sparverträge.

Förderfähig sind allerdings nur Eigenheime, die nach 2007 erworben wurden. Die Förderung ist dabei analog zu herkömmlichen Riester-Sparverträgen gestaltet: Um die vollen Zulagen zu erhalten, müssen Tilgungen in Höhe von vier Prozent des sozialversicherungspflichtigen Vorjahreseinkommens geleistet werden. Die Zulagen werden dabei angerechnet. Bis zu einem maximalen Betrag von 2.100 Euro können die Tilgungsleistungen und die Zulagen zudem als steuerlich abzugsfähiger Betrag angesetzt werden. Das Finanzamt prüft automatisch, ob – über die Zulagen hinaus – noch eine Steuererstattung erfolgt.

Riester-Bausparverträge sind Sparverträge

Es gibt drei mögliche Formen von begünstigten Darlehensverträgen: Den reinen Darlehensvertrag, eine Kombination aus einem Sparvertrag mit einer Darlehensoption (typischerweise ein Bausparvertrag) oder ein Vorfinanzierungsdarlehen (typischerweise ein Bausparkombivertrag). Und hier zeigt sich das derzeitige Dilemma: Vorrangig werden zurzeit Riester-Bausparverträge in großer Zahl an die Verbraucher herangetragen. Diese sind eher mit anderen geförderten Sparprodukten zu vergleichen. Es gibt keine zuverlässigen Zahlen über die tatsächliche Zahl von so definierten WohnRiester-Verträgen. Umfragen bei den Bausparkassen lassen darauf schließen, dass bislang weniger als 5 % der Bausparverträge Teil einer Finanzierung sind. Das wären weniger als 25.000 Verträge, zu denen aber noch die geförderten Riester-Annuitätendarlehen hinzuzählen sind. Dazu gibt es aber auch keine Zahlen. Es gibt aber nur wenige Anbieter von WohnRiester-Annuitäten-Darlehen. Überregional nur zwei (Allianz und DSL). Von daher ist zu vermuten dass die Zahl tatsächlicher WohnRiester-Verträge um die 30.000 liegen dürfte. Das ist bislang weitgehend ein Flop!

Ist der Wohn-Riester zu kompliziert?

Der Grund für die geringe Zahl liegt sicherlich bei der Kompliziertheit des Modells, das sich aus geförderten Tilgungsleistungen, der Führung eines Wohnförderkontos und einer

nachgelagerten Besteuerung zusammensetzt. Das schreckt aber nicht nur die potentiellen Nachfrager ab, sondern auch die Anbieter: Wegen des zusätzlichen Verwaltungsaufwandes, aber auch wegen des zusätzlichen Schulungsaufwandes für den Vertrieb und/oder die erhöhten Risiken von Falschberatungen.

Wer kann den Wohn-Riester erklären?

Aus unserer Sicht sollten Verbraucher aber keine Ängste vor dem WohnRiester haben. Tatsächlich ist der WohnRiester vielfach eine besonders günstige Möglichkeit, die staatlichen Förderungen zu nutzen. In der Regel eröffnet sie erhebliche Vorteilschancen. Erforderlich ist aber: Der Darlehensnehmer muss die Funktionsweise wirklich verstehen – und er muss im konkreten Einzelfall prüfen *l a s s e n*, ob sich die Sache für ihn lohnt. Allein kann er das nicht prüfen. Er braucht Hilfe – die er heute von der Anbieterseite aber nicht bekommt. Dies abzuschätzen, ist jedoch nicht einfach – zu Mal auch die Anbieter von Wohn-Riester-Darlehen dazu kaum Hilfestellung geben.

Je nach Einzelfall wäre die Empfehlung: Es macht Sinn, den Wohn-Riester zu nutzen, da er mit großer Wahrscheinlichkeit unter dem Strich zu einem erklecklichen Vermögensvorteil führen wird.

Das Ergebnis lässt sich natürlich nicht einfach verallgemeinern. Vielmehr muss in jedem Einzelfall gerechnet werden, ob und inwieweit sich ein Wohn-Riester-Darlehen lohnen könnte. Die Chancen dazu stehen jedoch gut. Wer jetzt eine selbstgenutzte Immobilie erwirbt, sollte die Möglichkeit deshalb prüfen und sich gründlich zu allen Facetten dieses Förderweges informieren.

Siegfried Bauer, Bausparkasse Schwäbisch Hall AG

Die selbst genutzte Immobilie wurde 2008 mit dem Eigenheimrentengesetz – dem Wohn-Riester – in den Katalog der staatlich geförderten Altersvorsorge aufgenommen. Dieser Schritt war richtig und überfällig. Die eigene Immobilie ist für Millionen Deutsche ein fester Bestandteil ihrer Altersvorsorge. Sie ist ein Sicherheitsanker in Zeiten volatiler Kapitalmärkte, wie wir sie derzeit erleben. Die niedrigen Zinsen, die Erfahrungen aus der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie die anhaltenden Inflations Sorgen treiben die Nachfrage nach sicheren Altersvorsorge-Produkten weiter an. So verwundert es nicht, dass sich Wohn-Riester binnen kurzer Zeit etabliert hat. 2010 war es die am schnellsten wachsende Riester-Variante. Der Bestand hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf rund 500.000 Verträge mehr als verdoppelt.

Die Wohn-Rente ist für jeden Sparer höchst attraktiv: Die staatlichen Zuschüsse und Steuervorteile können sich im Laufe eines Arbeitslebens bei einer vierköpfigen Familie auf bis zu 50.000 Euro summieren. Und: Wohn-Riester kann schon in Zeiten des aktiven Berufslebens genutzt werden. Das sind gewichtige Argumente. Die Nachfrage und Akzeptanz in der Bevölkerung könnte allerdings noch deutlich größer sein, wenn der Gesetzgeber die Förderung noch lebensnäher an die Bedürfnisse der Menschen anpassen würde, z.B. an die demographischen Entwicklungen und die Anforderungen des modernen Arbeitslebens. Wohn-Riester muss zudem unbürokratischer werden. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall begrüßt daher die Vorschläge der CDU-/CSU-Bundestagsfraktion zur Überarbeitung der Förderbedingungen. Hervorzuheben sind die Erleichterung der Förderregeln im Falle eines berufsbedingten Umzugs und dem Wechsel ins Pflegeheim. Auch der altersgerechte Umbau sollte gefördert werden, denn mehr als 80 Prozent der Bundesbürger möchten so lange wie möglich im eigenen Zuhause wohnen. Allerdings sind bisher nur rund ein Prozent des Wohnungsbestands für das Wohnen im Alter ausgestattet.

Auch die Zulagen-Regeln müssen unbürokratischer und für den Kunden transparenter werden. Die Prüfungen der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) für die Jah-

re 2005 bis 2007 haben verdeutlicht, dass viele Riester-Sparer offensichtlich überfordert sind. Einerseits werden die Bürger zu mehr private Altersvorsorge angehalten – andererseits stellt der Gesetzgeber hohe Hürden. Beides passt nicht zusammen und kann nicht im Interesse der Bundesregierung sein. Der Vorschlag des schwarz-gelben Kabinetts zur Einführung eines Mindestbeitrags von 60 Euro für mittelbar Zulagenberechtigte ist ein erster Ansatzpunkt, um die Transparenz und die Akzeptanz der Riester-Altersvorsorge weiter zu erhöhen.

Christian N. Heikamp, Deutsche Postbank AG

Immobilie beste Altersvorsorge

Als ideale Form der Altersvorsorge nennen 60% der Bevölkerung eine eigene Wohnung oder ein eigenes Haus (Quelle: Allensbachstudie 2010). Damit ist das selbstgenutzte Wohneigentum die beliebteste Altersvorsorge und eine Förderung der eigenen Immobilie nach dem Wegfall der Eigenheimzulage die logische Konsequenz.

Riester ist gut und erfolgreich

Die im November 2008 eingeführte Eigenheimrente hat sich 2010 dynamisch entwickelt. Mit 294.000 zusätzlichen Verträgen konnte sich der Bestand im Vergleich zu 2009 auf 491.000 mehr als verdoppeln. Damit liegt die Eigenheimrente mit 25,7 Prozent auf Platz 2 bei den Riesterverträgen (Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales). Auch die Deutsche Postbank AG bietet mit der BHW Bausparkasse AG und über die Marke DSL Bank sowohl Riester-Annuitätendarlehen als auch Riester-Darlehenskombinationen mit Bausparen erfolgreich über die verschiedenen Vertriebskanäle an.

Riester gehört in jede BauFi-Beratung

Wegen der Förderung, sollte Wohn-Riester nach unserer Auffassung in jeder Baufinanzierungsberatung berücksichtigt werden. Durch die jährliche Grundzulage von 154 Euro, und die Kinderzulage von 185 Euro (für ab 2008 geborene Kinder sogar 300 Euro) können besonders Familien von der Förderung profitieren. Eine Familie mit zwei Kindern kann bis zu 908 Euro Zulagen pro Jahr erhalten. Darüber hinaus können die Riesternutzer über einen Sonderausgabenabzug im Rahmen einer Günstigerprüfung zusätzliche Steuervorteile erhalten. Die Vorteile der Einbeziehung von Wohn-Riester in jede Baufinanzierung liegen somit auf der Hand. Die staatlichen Zulagen können für die Tilgung von Baudarlehen verwendet werden. Wenn die Zulagen als zusätzliche Tilgung in die Baufinanzierung einfließen, entschuldet sich der Darlehensnehmer schneller. Durch die schnellere Rückzahlung reduzieren sich folglich die Finanzierungskosten. Die Gesamtkosten einer Finanzierung können so um viele zehntausend Euro sinken. Darüber hinaus vermindert sich das Zinsrisiko durch die kürzere Finanzierungslaufzeit. Vor diesem Hintergrund empfehlen wir den Vertrieben das Produkt – auch wenn es auf den ersten Blick komplex erscheint und eine gewisse Hemmschwelle beim Berater hervorruft – auf jeden Fall in der Beratung anzusprechen, um sich später nicht eines Fehlberatungsvorwurfes ausgesetzt zu sehen.

Ist das Wohn-Riester-Produkt perfekt?

Doch nicht alles ist bei der Entwicklung von Wohn-Riester optimal umgesetzt worden.

Einbeziehung von altersgerechten Umbauten

Bei einem Wohneigentumserwerb zur Altersvorsorge sind häufig hohe Zusatzinvestitionen für den altengerechten Umbau erforderlich. Hier wäre es sinnvoll, den altengerechten Umbau, mit in die Förderung mit einzubeziehen.

Erleichterungen bei berufsbedingten Umzügen

Wer etwas Günstiges im ländlichen Raum gekauft hat und dann seine Wohnung verkauft, weil er berufsbedingt umziehen muss, hat oft Schwierigkeiten am neuen häufig teureren Ort eine neue Immobilie zu finanzieren. Heute muss er das innerhalb von 4 Jahren tun, wenn er die Förderung nicht verlieren will. Hier scheint es sinnvoll diese Frist auf 8 Jahre zu verlängern.

Beseitigung steuerlicher Nachteile für Pflegefälle

Wer mit Wohnriester finanziert hat, kann im Alter wählen: Entweder er zahlt bis zum 85. Lebensjahr Steuern oder er wählt eine Einmalbesteuerung mit einem 30 % Abschlag. Hat er die Einmalbesteuerung gewählt und wird dann in den ersten 10 Jahren zum Pflegefall, muss er nicht nur den erlassenen Betrag nachversteuern, sondern auf die nachzuversteuernden 30 % noch einen Aufschlag von 50 % zahlen. Macht zusammen 115 % der ursprünglichen Steuerschuld. Wir sind der Auffassung, dass man in dieser Lebenssituation auf diese Strafsteuer verzichten sollte.

Verzicht auf die Verzinsung des Wohnförderkontos

Das Wohnförderkonto erhöht sich jährlich um 2 % quasi als Ausgleich für eine angenommene fiktive Wertsteigerung. Diese Regelung löst bei Kunden Fragen aus. Hier sollte auf eine Verzinsung verzichtet werden. Das würde im übrigen auch zu einer Gleichbehandlung mit anderen Riesterverträgen führen, bei denen keine positiven Erträge erzielt wurden. Bei diesen Verträgen gibt es lediglich eine Garantie der eingezahlten Beiträge ohne Berücksichtigung einer Verzinsung gibt.

Insgesamt hat sich das Produkt gut entwickelt. Mit diesen Änderungen würde der Wohnriester aber noch schlagkräftiger und an Komplexität in der Kundenwahrnehmung aber auch beim Berater verlieren.

Protokoll

Referenten:

Hr. Siegfried Bauer (statt Hr. Weiler; Bausparkasse Schwäbisch Hall AG)

Herr Hartmut Schwarz (VZ Bremen)

Hr. Christian N. Heikamp (Deutsche Postbank AG)

Die Veranstaltung wurde von Schwarz moderiert und eröffnet. Alle drei Podiumsteilnehmer stellten sich vor und erläuterten ihren Erfahrungshintergrund. Bauer sprach nach der Vorstellung die Klärungsbedürftigkeit des Wohn-Riesters an und berichtete, dass seit 2008 die Nachfrage konstant geblieben sei. Es sei notwendig, das Riesterangebot zu entwirren und im Interesse der Verbraucher auszurichten, z.B. die Mobilität einer Immobilie zu regeln, attraktiver und flexibler auf die Lebensbedürfnisse des Kunden einzugehen etc.). Schwarz stellte zur Diskussion, dass nur 3,5 % aller Riester-Verträge Wohn-Riester-Verträge seien, der Rest seien Bausparverträge. Mit der geringen Verzinsung der Bausparverträge komme es zu einer enormen Fehlleistung von Spargeldern wegen zu geringen Renditen.

Es wurde die Frage an die Anbieterseite gestellt, wie die Berater auf die Komplexität des Wohn-Riester-Produktes geschult würden. Nach Aussage von Heikamp werden ihre Berater auf beide Produkte (Wohn-Riester und Riester) geschult und müssen in der Beratung auch auf beides hinweisen. Bauer führt an, dass auch bei der BSK die Beratung einen sehr hohen Stellenwert hätte und die Mitarbeiter vom beruflichen Hintergrund Bankkaufleute seien. Zudem sei die Produktsoftware überaus wichtig, um vor Ort beim Kunden eine gute Beratungsleistung erbringen zu können und sich einmal jährlich die Gesamtsituation zusammen mit dem Kunden aufrufen zu können. Bei gut ausgebildeten Beratern stelle sich dann aber auch die Frage, wie tief der Kunde bereit sei, in der Beratung

und Situationsanalyse mitzugehen.

Schwarz berichtete aus seiner Praxiserfahrung, dass oft Kunden zu ihm kommen, denen ausschließlich ein Riester-Vertrag in Form eines Bausparvertrages angeboten wurde. Somit komme die Beratungsleistung nicht richtig beim Kunden an. Schwarz stellte hier die Frage, wie denn praktisch geprüft würde, ob eine solche Art der Baufinanzierung in beiden Richtungen sinnvoll sei und ob Beratungsprotokolle und Beratungssoftware ausreichen würden? Bauer führte aus, dass bei der BSK das jährlich zu führende Kundengespräch obligatorisch sei und dieses somit eine gewisse Selbstkontrolle für den Berater darstelle. Ebenfalls wird bei Neuverträgen intern eine Art Eingangskontrolle vorgenommen, in wieweit die abgeschlossenen Verträge für den Kunden Sinn machen.

Schwarz eröffnete zur Diskussion, dass laut Stiftung Warentest „80 % der Riester-Verträge nichts taugen“. Dementgegen müsste Wohn-Riester als Produkt gut laufen. Dem Kunden sei das Produkt Wohn-Riester oft nicht genug aufbereitet worden oder es gäbe keine Vergleichbarkeit für den Kunden vor der Kaufentscheidung. Von Anbieterseite aus würde argumentiert, dass dafür die gute Beratungsqualität zu sorgen hätte. Gleichzeitig sähen die Anbieter jedoch auch, dass Wohn-Riester nicht gleich für jeden Kunden als Produkt passe. Dieser Prozess müsse erst in einem mühsamen Prozess festgestellt werden. Allerdings sprach Bauer auch von einem klaren Beratungsfehler, wenn Wohn-Riester einem Kunden als Option nicht vorgestellt werden würde.

Schwarz lenkte die Diskussion auf die Variante Annuitätsdarlehen. Es wurde die Frage gestellt, warum derzeit so wenige Anbieter auf dem deutschen Markt diese Variante anbieten würden. Heikamp führte an, dass es nicht allen Anbietern möglich sei, derartige Produkte aufzulegen, da der Aufwand für Generierung und Zertifizierung des Produktes oft zu hoch sei. Die Postbank als großer Retailer könne dieses Produkt anbieten und verzeichne 30 – 35 % als Annuitätsvariante (über die Marke DSL). Die Bausparkasse Schwäbisch Hall hätte das Anbieten von Annuitätsdarlehen nicht im Fokus. Es stellte sich weiter die Frage, wieso ein Wohn-Riester-Produkt sich nicht genauso erfolgreich verkaufen ließe wie ein Riester-Vertrag? Es wird argumentiert, dass es bereits 12 – 13 Millionen Riester-Verträge gäbe und eine gewisse Marktsättigung zu verzeichnen sei. Wohn-Riester käme als Produkt nach der großen Riester-Welle.

Die Risiken, die mit Wohn-Riester in Verbindung stehen, wurden nochmals erläutert und diskutiert. Dazu zählen der berufsbedingte Umzug in Verbindung mit einer 4-Jahresfrist, der Eintritt des Pflegefalls und die damit verbundenen steuerliche Benachteiligung, die Nichtförderung eines altersbedingten Umbaus. Bauer wies nochmals auf die aktuellen Vorschläge von CDU/CSU-Bundesfraktion zur Überarbeitung der Förderbedingungen hin, die von Seiten der BSK sehr begrüßt würden. Neben den Risiken / Fehlern und Nachteilen des Wohn-Riesters wurde die Frage gestellt, wer denn „einen 60-jährigen Kunden dann darauf hinweise, dass er kontinuierlich mit seinem Vertrag weitermachen“ müsse? Die Anbieterseite sah die lebenslange Beratung hier als Lösung sowie einen guten Informationsstand des Kunden.

F 1.4: Was ist und wozu braucht man Anlegerschutz im deutschen Bank- und Kapitalmarktrecht? (FA)

Prof. Dr. Axel Halfmeier, Frankfurt School of Finance & Management

Fünf Thesen für das Referat auf der Internationalen Konferenz zu Finanzdienstleistungen am 19./20. Mai 2011 in Hamburg:

1. Anlegerschutz ist mehr als Verbraucherschutz

Im Bereich des Anlegerschutzes werde oft Begründungsmuster verwendet, die denjenigen des Verbraucherschutzes ähneln, nämlich Kompensation von Informationsdefiziten und strukturellen Ungleichgewichten. Der Verbraucherschutz ist jedoch nur ein Teilgebiet des Anlegerschutzes. Dieser Befund betrifft sowohl die Beratungshaftung - vgl. das jüngste Swap-Urteil des Bundesgerichtshofes - wie auch die Kapitalmarktinformationshaftung, welche von einer zunehmenden Aktivität institutioneller Anleger gekennzeichnet ist.

2. Anlegerschutz ist mehr als Individualschutz

Das BGB ist - außerhalb von Vertragsverhältnissen - bei der Kompensation reiner Vermögensschäden mit Recht zurückhaltend. Dies ist ökonomisch damit zu rechtfertigen, daß am Kapitalmarkt der Verlust des einen Anlegers regelmäßig dem Gewinn des anderen Anlegers entspricht und somit volkswirtschaftlich kein Schaden entsteht. Wer riskante Investments tätigt, kann nicht erwarten, dass er die Profite privatisieren, die Verluste aber sozialisieren darf.

3. Volkswirtschaftliche Funktionen des Anlegerschutzes

Anlegerschutz muß daher zumindest auch mit seinen ökonomischen Funktionen begründet werden. Hier sind vor allem drei Aspekte relevant

- a) Allokations- und Effizienzfunktion des Kapitalmarktrechts
- b) Vertrauensfunktion bezüglich der Finanz- und Aktienmärkte
- c) Investorenschutz als Standortvorteil (*legal origins*-Theorie)

4. Was unterscheidet die Bank vom Hosenverkäufer?

Die Entwicklung hin zu einer strengeren Beratungshaftung der Banken zeigt, dass die Rechtsprechung eine Bank deutlich anders behandelt als sonstige Verkäufer von „Produkten“. Sie tut dies mit Recht, und zwar aus zwei Gründen:

- a) Selbstbeschreibung der Banken als Berater
- b) Besonderheiten der Bank-„Produkte“ als reiner Tauschwert

5. Mangelhafte Rechtsdurchsetzung

Die dargestellten Funktionen des Anlegerschutzes können nur erfüllt werden, wenn das geschriebene Recht auch in ausreichendem Maße in der Realität durchgesetzt werden kann. Dies ist aufgrund der gegebenen Bedingungen – z. B. Beweislastproblematik, kurze Verjährung, Fehlen eines effektiven Instruments der kollektiven Rechtsdurchsetzung - in Deutschland bisher nicht sichergestellt.

F 2.1: Kapitallebensversicherung- Ende eines Produkts oder Neuerstarkung?

Dr. Achim Tiffe, *iff*

Seit Jahren gibt es von Verbraucherseite Kritik an Kapitallebensversicherungen in Bezug auf die Transparenz der Produkte, deren Renditen und insbesondere der fehlenden Flexibilität. $\frac{3}{4}$ aller Verbraucher, so wird geschätzt, brechen die Kapitallebensversicherungen vorzeitig ab und erhalten nur die Rückkaufswerte, die regelmäßig Verluste bedeuten.

Die Entwicklung der Neuabschlüsse, sinkende Garantiezinsen und Überschussbeteiligungen sowie verlorene Gerichtsverfahren scheint darauf hinzudeuten, dass Kapitallebensversicherungen ein Auslaufmodell sind. Im Februar 2011 wurde berichtet, dass bereits sechs Lebensversicherer das Neugeschäft eingestellt haben oder dies vorbereiten. Betroffen sind davon die Ergo-Tochter Victoria Leben, die Bayerische Beamten Leben, die Familienschutz Leben, die Plus Leben der Stuttgarter Leben sowie die Hamburger Leben und die deutsche Tochter der niederländischen Delta Lloyd.¹

Schlagzeilen in der jüngsten Vergangenheit waren:

Altersvorsorge: Stirbt die Lebensversicherung? - Sie war einmal der Verkaufschlager der deutschen Versicherungswirtschaft... Manche sprechen schon von einem Tod auf Raten. Bayerischer Rundfunk vom 19.4. 2011

Versicherer wachsen nur noch langsam - Eine neuen Studie zufolge stehen der Branche karge Zeiten bevor. Handelsblatt vom 5. Mai 2011

Ist die Lebensversicherung am Ende? - Interview mit Maximilian Zimmerer, Chef der Allianz Lebensversicherung. Bild vom 7. Mai 2011

Garantiert mickrige Rendite? - Die Lebensversicherung als Altersvorsorge. Deutschlandfunk dradio v. 12. Mai 2011

Regelung gekippt: Milliardenrisiken für Versicherer - Landgericht in Hamburg kippt Regelung bei Ratenzahlung. Verbraucherschützer erwarten Rückzahlungen der Versicherer. Hamburger Abendblatt v. 11. Mai 2011

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ist dagegen optimistisch:

„Langfristig dürften Versicherungsdurchdringung und Versicherungsdichte in Deutschland wie in den anderen Industriestaaten perspektivisch noch weiter zunehmen, schon aufgrund der zunehmenden Bedeutung der privaten Vorsorge vor dem Hintergrund des demographischen Wandels.“²

Tatsächlich nahmen die Neuabschlüsse bei Rentenversicherungen zu. Es fragt sich also, ob zurzeit nur eine Umverteilung zwischen sehr ähnlichen Produkttypen oder ein genereller Wandel weg von Versicherungsprodukten als Sparprodukt zu anderen Sparformen stattfindet.

- Sind sinkende Neuabschlüsse allein auf eine schrumpfende Bevölkerung zurückzuführen?
- Gibt es einen Generationenwechsel in der Art, wie gespart wird?
- Lässt sich ein Wandel bei den Versicherern beobachten (Flexibilität von Produkten, Transparenz)?

¹ Quelle: biallo.de mit Bezug auf Assekurata

² Quelle: GDV Jahresbericht 2010, S. 63.

- Unter welchen Bedingungen wären Kapitallebens- und Rentenversicherungen zu empfehlen?
 - Werden Versicherungsprodukte die Altersvorsorge weiterhin dominieren?
 - Gibt es einen geordneten Rückzug, wenn eine Produktgattung schrumpft und was passiert im Fall eines Run-offs mit den laufenden Verträgen?
-
-

Kerstin Becker-Eiselen, Verbraucherzentrale Hamburg

- Das Produkt Kapitallebens-/Rentenversicherung ist so intransparent, dass eine weitere Verbreitung wohl unausweichlich sein wird, aber angesichts schlechter wirtschaftlicher Entwicklungen bei den Versicherern Einbußen anstehen.

Dadurch wird das Produkt für die Verbraucher noch unattraktiver, als es bisher schon ist.

- Das dauerhaft niedrige Zinsniveau bereitet den Versicherern zunehmend Probleme. Um eine langfristige Kundenbindung – gegen den Trend - zu erreichen, werden unterschiedliche Strategien gefahren:
 1. Verbraucherfreundliche Offensive: „Ergo“
"Kein Mensch braucht eine Versicherung, die kein Mensch versteht!" und
"Ich will Klartext, keine Klauseln."
 2. „Run off“: Das Schließen von ganzen Bestandsgruppen bei Lebensversicherungen.
 - Der Verbraucher hat keine Einflussmöglichkeit
 - Der Wettbewerb ist damit ausgeschlossen.
 - Die Überschussbeteiligungen sinken. Beispiel Victoria: Die zuletzt bei der Victoria ausgewiesenen Überschüsse sind schlechter als die von Protektor.
 3. Neue Produkte, z.B.: Flexibler Vorsorgeplan von Cosmos oder VarioRent-ReFlex der Gothaer Versicherung suggeriert eine flexible Geldanlage als Altersvorsorge.
 - Es handelt sich, obwohl man zunächst was anderes vermutet, um eine Rentenversicherung.
 - Kosten machen sich nicht mehr an überhöhten und verbraucherunfreundlichen Abschlusskostenverrechnungen fest.
 - Totalverlust, wie vor VVG-Reform ist zwar nicht mehr gegeben, aber dennoch unter Renditegesichtspunkten nicht empfehlenswert.
 - Flexibilität wird mit veränderten Zinssätzen – im Zweifel schlechteren – erkaufte.
 - Im Vergleich zu jeder konservativen Geldanlage bleibt die Lebens-/Rentenversicherung weiterhin kein Renditebringer.
 - Es bleibt beim Verstecken von Kosten und undurchsichtiger Konstruktion, auch wenn man das Produkt umbenennt oder als „verbraucherfreundlich“ verkauft. Damit und mit der Unwissenheit der Verbraucher werden diese Produkte weiterhin am Markt bleiben. Aus den vorgenannten Gründen bleibt das Produkt Lebensversicherung aus Verbrauchersicht aber aus grundsätzlichen Erwägungen kein geeignetes Altersvorsorgeprodukt.
-
-

Protokoll

Referenten:

Kerstin Becker-Eisele (Verbraucherzentrale Hamburg e.V.)

Thorsten Rudnik (Bund der Versicherten e.V.)

Achim Tiffe (Institut für Finanzdienstleistungen e.V. – Moderation)

Tiffe eröffnete die Veranstaltung mit einem Kurzbericht über die aktuelle Situation der Kapitallebensversicherung und berichtete, dass sich trotz sechsmonatiger Vorlaufzeit und zahlreicher Anfragen leider kein Lebensversicherer bereit erklärt habe, sich der Diskussion zu stellen. Er präsentierte Schlagzeilen aus der jüngsten Vergangenheit zur Kritik an der Kapitallebensversicherung (KLV) und verdeutlichte die Aktualität des Themas. Tiffe belegte, dass die Anzahl der Neuabschlüsse deutlich gesunken sei, wenngleich die Beträge absolut gestiegen wären (Stand 2009). Aktuelle für das Jahr 2010 seien erst im Juni des laufenden Jahres zu erwarten. Mehrere Anbieter hätten aber bereits Anfang 2011 ihr Neugeschäft mit KLV eingestellt oder bereiten dies vor. Weiterhin betonte er, dass sich der Garantiezins für das Neugeschäft 2012 von etwa 1,75 % p.a. auf die Sparbeiträge – entspricht 1,35 % oder weniger auf die Bruttobeiträge – dem Kunden kaum noch vermitteln ließe, da mit einer Zunahme der Inflationsrate zu rechnen sei (April 2011: 2,4 % p.a.). Im Jahr 2011 werde sich dieses Bild weiter verschärfen. Die Versicherer hingegen sähen nach eigener Darstellung noch kein Problem für den Bereich der Lebensversicherungen. Tatsächlich nahmen die Neuabschlüsse bei Rentenversicherungen zu. Für Tiffe ergaben sich daraus folgende Fragen: (1) Findet zurzeit ein genereller Wandel weg von Versicherungsprodukten als Sparprodukt hin zu anderen Sparformen oder lediglich eine Umverteilung zwischen Lebens- und Rentenversicherungen (einschließlich fondsgebundener Rentenversicherungen) statt? (2) Wird das Produkt KLV überhaupt noch nachgefragt? Er machte noch einmal deutlich, dass das *iff* Anlageprodukte von Versicherern generell kritisch betrachte und stellte die Frage, ob Versicherer sich nicht lieber auf ihr Kerngeschäft der Sach- und Schadensversicherungen konzentrieren sollten?

Zunächst stellte Rudnik (BdV) sich und den Bund der Versicherten e.V. vor. Aus Sicht des BdV sei eine KLV „Anlegerschädigung“. Eine KLV war vor 30 Jahren kein geeignetes Produkt für die Altersvorsorge und sei auch heute noch keins. Sie sei intransparent, teuer, unflexibel und unrentabel. Mehr als 50 Prozent aller abgeschlossenen KLV würden vor dem Ablaufdatum gekündigt. Das bedeute insbesondere in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit gravierende Verluste. Dem folgend berichtete Becker-Eisele (VZ Hamburg), dass sich die Verbraucherzentrale Hamburg seit 2005 verstärkt mit dem Thema „versteckte Klauseln/Kosten in Versicherungsverträgen“ beschäftigte und sie seither 15.000 Zuschriften erhalten habe. Für sie seien KLV ebenfalls intransparent, unattraktiv und schon strukturell nicht geeignet, um eine Altersvorsorge aufzubauen.

Zur Frage, wie es zu sinkenden Neuabschlüssen von KLV und zugleich steigenden Neuabschlüssen von Rentenversicherungen komme, und ob dies auch an der Arbeit der Verbraucherzentralen liege, führte Becker-Eisele aus, dass sicherlich die gerichtlichen Entscheidungen (z. B. zu Teilzahlungszuschlägen) und die damit verbundenen Auflagen für Versicherer zu Veränderungen geführt haben. Zudem Sorge das derzeit niedrige Zinsniveau für Probleme bei den Versicherern. Die Versicherer wären zum Teil nicht mehr in der Lage, den früher zugesagten Garantiezins zu erwirtschaften. Aufgrund fehlenden Neugeschäfts würde dieses nun teilweise eingestellt, was zu neuen Problemen durch den „Run off“ für die verbleibenden Kunden führe. Des Weiteren habe die Versicherungsbranche gerade in jüngster Zeit einen herben Imageverlust erlitten, was unter anderem zur Entwicklung neuer (Vorsorge-)Produkte führte. Dass es sich auch hier größtenteils um Rentenversicherungen mit einer „neuen Verpackung“ handele, würde jedoch erst beim genaueren Hinsehen deutlich. Rudnik bekräftigte die Entwicklung weg von KLV hin zu Rentenversicherungen und ergänzte, dass es mittlerweile zahlreiche kritische Verbraucher gäbe, aber leider nicht genug. Verbraucher würden sich nach wie vor zu wenig informieren. Hinzu käme, dass die Versicherungsmakler/-vermittler ihre Produkte vorwiegend über den persönlichen Kontakt vertrieben. Es sei daher unerlässlich, die Verbraucher noch besser zu informieren, so Rudnik.

Auf eine Nachfrage aus dem Publikum, welche Faktoren am stärksten zu dieser Entwicklung und sinkenden Neuabschlüssen von KLV beitragen würden, antwortete Becker-Eisele, dass neben den Gerichtsprozessen der Verbraucherzentralen und das damit verbundene Imageproblem der Versicherer auch Veränderungen innerhalb der Familienstruktur zentrale Faktoren seien. Dennoch würden noch zu wenig Verbraucher erreicht werden. Insbesondere die Jugendlichen seien nur unzureichend informiert. Dem folgend wendete ein Teilnehmer ein, dass es bei den Verbrauchern aber sehr wohl den Anschein erwecke, als ob der Anteil der kritischen Verbraucher sehr viel größer geworden sei. Dies sei sicherlich nur eine selektive Wahrnehmung, warnte Tiffe. Die Zahlen der Strukturvertriebe, die man sicherlich als Seismograf nehmen könne, würden das Gegenteil beweisen. Zudem seien nicht nur Jugendliche, sondern Verbraucher aller Altersklassen und Bildungsebenen nicht ausreichend informiert. Ein Abiturient würde höchstwahrscheinlich recherchieren, weiß aber dennoch nicht, welches Produkt er tatsächlich gekauft habe, so Tiffe. Die Zahlen der Strukturvertriebe müssten daher als Warnsignal angesehen werden.

Rudnik wies zudem darauf hin, dass die Veränderungen nicht aus der Versicherungsbranche selbst kämen. Die Versicherer hätten kein eigenes Interesse, etwas zu verändern. Bisher gäbe es lediglich kleine Schritte. Der große Wurf fehle nach wie vor. Dies gelte auch für das Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Problematisch anzusehen sei ebenso, dass die Verbraucher angesichts der Finanzkrise ein verstärktes Interesse an Garantien hätten und die Versicherer angeblich derartige Produkte anbieten. Selbst die neu entwickelten Produktinformationsblätter unterstützten diese Annahme. Becker-Eisele berichtete diesbezüglich von einem aktuellen Fall der Verbraucherzentrale Hamburg. Ein „älterer Herr“ wollte seine Rürup-Rente kündigen. Laut Produktinformationsblatt sei dies jederzeit möglich. Gemeint war allerdings lediglich die Beitragsfreistellung.

Auf die anschließende Frage aus dem Publikum, ob es nach den negativen Erfahrungen mit Bankprodukten überhaupt noch verlässliche Alternativen für Verbraucher gäbe, und dem Hinweis, „Versicherungsprodukte würden die Verbraucher zumindest disziplinieren“, antwortete Rudnik, dass Verbraucher zuerst ganz einfache Sparprodukte erhalten sollten, bevor sie sich mit dem Thema Altersvorsorge auseinandersetzen. Vorgelagert seien auch eine Haftpflicht-, eine Berufsunfähigkeits- und für die Absicherung von Hinterbliebenen eine Risikolebensversicherung. Tiffe ergänzte, dass der Wunsch der Verbraucher nach eigener Disziplinierung verständlich sei, dies jedoch kein Grund sei Versicherungsprodukte zu empfehlen. Indexfonds und festverzinsliche Wertpapiere seien auf lange Sicht nach wie vor sinnvolle Alternativen.

Die Verluste bei vorzeitigem Abbruch von Lebensversicherungen trafen nicht nur private Haushalte, sondern auch Selbstständige und Kleinunternehmer in Einbruchphasen. Lediglich ein Beamter erreiche mit hoher Wahrscheinlichkeit das reguläre Ablaufdatum einer KLV. Versicherer sollten Sparprodukte nachbilden. Ansätze seien zwar erkennbar, aber warum könne ein Versicherer im Falle einer Kündigung nicht 100 Prozent der eingezahlten Beiträge zurückzahlen?

Becker-Eisele bekräftigte, dass ein Totalverlust bei KLV zwar nicht möglich, die Rendite aber dennoch „unterirdisch“ sei. Rudnik pflichtete dieser Aussage bei. Er sei daher zuversichtlich, dass die KLV zukünftig nicht mehr so erfolgreich sein werde. 91 Millionen Verträge seien doch sehr erfolgreich, wandte ein Teilnehmer ein. Rudnik bejahte dies, entgegnete allerdings, die aktuelle Entwicklung würde zeigen, dass die Nachfrage deutlich sinke. Tiffe gab zu bedenken, dass es bei zahlreichen Lebensversicherungen lediglich einen Nettokapitalerhalt der Beiträge als Garantie gebe; bei Altersvorsorgeprodukten wäre aber eigentlich ein Inflationsausgleich notwendig.

Aus dem Publikum wurde anschließend eine längst überfällige Forschung nach den Motiven für den Abschluss von Versicherungsprodukten angeregt. Becker-Eisele ging

darauf ein und erläuterte, dass in der Versicherungsbranche insbesondere die persönliche Ebene eine entscheidende Rolle im Vertrieb spiele. Hinzu käme, dass Menschen ein Grundbedürfnis nach „Ich muss mich um nichts mehr kümmern!“ haben. Castello (Verbraucherzentrale Hamburg) ergänzte, dass die Verbraucherzentralen immer auch die Motive für den Abschluss einer KLV erfragen. Auffällig sei dabei, dass die Risiken den Verbrauchern sehr wohl bekannt seien. Mit gezielten Falschaussagen würde der Irrglaube jedoch aufrechterhalten, die Risiken wären gering. Außerdem sei es für den Verbraucher einfach und komfortabel, betonte ein weiterer Teilnehmer. Der Versicherungsvertreter komme nach Hause und man müsse in der Regel nur noch seine Unterschrift leisten. Für finanzielle Entscheidungen würden sich die Menschen darüber hinaus nicht genügend Zeit nehmen. Rudnik fügte an, dass viele Verbraucher vor dem Kauf beispielsweise einer Waschmaschine zwar Tests lesen und Preise verglichen, um anschließend das günstigste Angebot auszuwählen, sich über Altersvorsorgeprodukte jedoch zu wenig informierten und Versicherungsverträge vorschnell unterschrieben. Beim Thema Altersvorsorge sei die Bequemlichkeit allerdings völlig unangebracht. Becker-Eisele betonte, dass auch Ängste eine große Rolle spielten. Man müsse Altersvorsorge betreiben, wisse aber nicht wie.

Tiffe kritisierte diesbezüglich den Staat. Auch der Staat habe Fehler gemacht. Die Förderung erwecke den Eindruck, Produktabschlüsse seien gut für die Gesellschaft und geförderte Produkte besser als andere. Die Abschlussprovision bewirke zudem, dass vielen Verbraucher der Wechsel ihrer Riester-Verträge nahegelegt werde, mit dem Argument: „Sie haben ein schlechtes Produkt für ihre Riester-Rente ausgewählt!“ Dahinter stehe allein das Provisionsinteresse der Vermittler. Der Staat müsse hier besser durchgreifen. Castello erläuterte diesbezüglich, dass sich diese Problematik noch verschärft habe, da sich die Kosten mittlerweile auf die ersten fünf und nicht wie bisher auf die ersten zehn Jahre verteilen.

Angeregt durch einen Hinweis aus dem Publikum, dass Abschlussprovisionen aber auch dann noch Vorrang haben würden, bemerkte Tiffe, dass in Deutschland eine Beraterkultur fehle, wenngleich die Deutschen sehr viel sparen. Becker-Eisele verwies ein weiteres Mal auf die vorherrschende Vertriebsstruktur in diesem Bereich. Nicht nur Freunde, sondern auch Verbände und Gewerkschaften gäben die Adressen an Vermittler/Makler weiter. Aus dem Publikum wurde angemerkt, dass der öffentliche Dienst hier ebenfalls eine Rolle spiele. Zudem wurde von einer Umfrage berichtet, aus der hervorgegangen sei, dass kaum ein Befragter bereit gewesen wäre, eine kostenpflichtige Beratung in Anspruch zu nehmen. Tiffe fragte dem folgend die Teilnehmer, wer von ihnen bereits eine kostenpflichtige Beratung in Anspruch genommen hätte und wies auf die hohen Hürden bei der Inanspruchnahme von Honorarberatung hin. Lediglich zwei Teilnehmer meldeten sich.

Zum Abschluss der Veranstaltung wurden beide Referenten um eine Einschätzung für die kommenden Jahre gebeten. Rudnik erwartete auch in diesem Jahr einen Schlussverkauf von Versicherern, sei aber langfristig betrachtet optimistisch bezüglich des Rückgangs des Verkaufs von Lebensversicherungen mit Sparcharakter aufgrund seiner vielfältigen Probleme und seiner fehlenden Attraktivität. Becker-Eisele rechne unterm Strich mit keiner Veränderung. Lediglich Produktänderungen seien zu erwarten.

F 2.2: Reform des Verbraucher-Insolvenzverfahrens - aktueller Stand der Gesetzgebung

Katrin Wedekind, ARGE Insolvenz & Sanierung DAV

Gesetzesverschärfung mit Zuckerbrot und Peitsche?

Der Gesetzgeber im Zielkonflikt:

Restschuldbefreiung als staatliche Gnade, oder als volkswirtschaftlich sinnvolle Maßnahme?

Wohlverhaltensphase als generalpräventive Abschreckungsmaßnahme oder Instrument der Gläubigerbefriedigung?

Verkürzung als Belohnung für Gutverdiener als marktwirtschaftskonformes „survival of the fittest“ oder sozial unverträgliches 2-Klassen Recht?

1. Verkürzung der Wohlverhaltensphase geht am Verbraucher vorbei.

Der Koalitionsvertrag spricht mit der beabsichtigten Verkürzung, der „2.Chance für Gründer“ gerade nicht die Verbraucher an, sondern zielt auf unternehmerisch tätige Personen.

Die Restschuldbefreiung ist jedoch eine Chance für Verbraucher und Unternehmer.

Verbraucherinsolvenzverfahren und Restschuldbefreiungsverfahren sind daher gedanklich voneinander zu trennen.

Eine Verkürzung auf 3 Jahre zum Preis von 25 % Quote wird praktisch irrelevant sein

- die allermeisten Verbraucher werden diese Quote in keinem Fall erreichen können.
- die Verkürzung durch Erwirtschaftung dieser Quote in 3 Jahren ist allein durch „über-obligatorische Leistung“ nicht möglich.
- eine lange Verfahrensdauer ist gerade bei dauerhafter Armut gesamtwirtschaftlich sinnlos
- wer von Anfang an eine Masse in Höhe von 25 % Quote hat, dem gelingt auch ein außergerichtlicher Einigungsversuch, ggf. ein gerichtliches Zustimmungser-setzungsverfahren, Verbesserungen dieser Instrumente wären hier viel wirksamer.
- wer so viel Geld hat, hat Ausweichmöglichkeiten z.B. Insolvenz in England
- Verkürzung als Zufallsprodukt mit Mitnahmeeffekt, z.B. bei Erbfall während des Verfahrens
- Verkürzung im Einzelfall als Belohnung für den Schuldner nach erfolgreicher Tätigkeit (z.B. Anfechtungshandlungen) des Verwalters?
- Eine prozentuale Quote ist als Maßstab untauglich (Der Betrag der zu 25% Quote führt ist ein ex ante nicht festzustellender und auch aus der Insolvenztabelle nicht ablesbarer Wert. Die Quote ergibt sich erst nach Abzug aller Kosten, die der Schuldner nicht beeinflussen kann. Gerade bei knapper Zielerreichung könnte es in der Hand des Verwalters / Treuhänders liegen durch eine zusätzliche Ausgabe dafür sorgen, dass die Quote doch unterschritten wird.)
- Wie erfolgt eine Verkürzung der Wohlverhaltensphase bei noch laufendem Insolvenzverfahren?

2. Stärkung der Gläubigerrechte – Verschärfung für den Schuldner

Änderungen in vermeintlichen Detailfragen – laut Justizministerin zur Stärkung der Gläu-

bigerrechte - werden in der Praxis zu einer deutlichen Verschärfung führen und zu einer erhöhten Anzahl von Restschuldbefreiungsversagungen.

- Vereinheitlichung von Versagungsgründen und Obliegenheiten (z.B. Erwerbsobliegenheit von Anfang an)
- Erweiterung der Deliktgruppen, die zu einer Versagung führen, z.B. Untreue, Betrug
- Versagungsanträge jederzeit und auch schriftlich durch Gläubiger möglich
- BGH Erfindung 3-Jahres Sperrfrist soll Gesetz werden

Attila von Unruh, BV INSO

BV INSO - Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V. - gemeinnützig, Non Profit.

- Ziel:
- Hilfe für Menschen, die von Insolvenz betroffen sind und deren Unterstützung bei einem erfolgreichen persönlichen und beruflichen Neustart nach der Krise
 - Hilfe zur Insolvenzvermeidung für Privatpersonen und Unternehmen
 - Öffentlichkeitsarbeit und Interessensvertretung der Menschen in Insolvenz

- Vorgehen:
- Gründung von Gesprächskreisen *Anonyme Insolvenzler*, Ausbildung und Supervision für GesprächskreisleiterInnen
 - Aufbau eines bundesweiten Netzwerkes
 - Projekte zur Insolvenzvermeidung und zum RESTART (Entschuldungsfond, Telefonhotline, ‚Sprechstunde‘, Dialogforum)

Projektstand: Größte Initiative von Menschen, die von Insolvenz betroffen sind mit Regionalgruppen in Köln, Hamburg, München, Düsseldorf, Hannover, Dortmund, Frankfurt, Berlin, Bielefeld und Wien.

- Auszeichnungen:
- 365 Orte im Land der Ideen 2011
 - Deutscher Engagementpreis 2010
 - Königswieser & Network Award 2009

www.anonyme-insolvenzler.de

www.bundesverband-menschen-in-insolvenz.de

Insolvenz = Ende. Oder?

In der öffentlichen Wahrnehmung gelten Menschen in Insolvenz meist als Versager und Gescheiterte. Das Bild, welches in der Gesellschaft von ihnen herrscht, ist geprägt durch ‚Negativbeispiele‘ – Menschen, die ihre Finanzen nicht im Griff haben, die über ihre Verhältnisse gelebt haben und verantwortungslos zulasten der „Ehrlichen“ gehandelt haben. Entsprechend gilt es sie zu bestrafen; oder sie werden als unfähige Opfer dargestellt, die sich – wie in den Medien vorgeführt – durch einen Schuldnerberater retten lassen müssen.

- Entspricht dieses Bild der Realität?
- Warum lohnt es sich, Menschen in Insolvenz zu helfen?
- Welche Potentiale können hier zum Wohle der Gesellschaft geweckt werden?

Ein Unternehmer, der sich diese Fragen stellt, ist Attila von Unruh. Er machte im Jahr

2005 die Erfahrung, vom erfolgreichen Unternehmer zum „Insolvenzler“ zu werden, nachdem ein großer Geschäftspartner pleite gegangen war. Infolgedessen wurde v. Unruh dadurch selber zahlungsunfähig und musste nach zähem Ringen Insolvenz anmelden. Er erlebte, wie sehr das Thema in Deutschland tabuisiert ist und welches Stigma es bedeutet, gescheitert zu sein. *„Man spricht nicht darüber“* – Rückzug, Scham und Isolation sind die Folgen. *„Früher war ich gern gesehener Kunden bei den Banken, jetzt bekam ich noch nicht mal mehr ein Guthabenkonto. Geschweige denn einen neuen Mietvertrag oder Telefonanschluss – wer insolvent ist, wird auch vom wirtschaftlichen Leben ausgeschlossen.“* fasst er seine Erfahrungen zusammen.

Er suchte Hilfe und stellte fest: es gab keine Selbsthilfegruppe zum Thema Insolvenz, obwohl sich derzeit ca. 900 000 Menschen in Insolvenzverfahren befinden und Millionen Menschen aufgrund ihrer Überschuldung Insolvenz anmelden müssten.

So gründete er im November 2007 den Gesprächskreis Anonyme Insolvenzler in Köln. Dort ist jede/r eingeladen, der von Insolvenz betroffen ist: sei es in der Phase vor, in oder nach der Insolvenz. Männer und Frauen kommen, alle Berufsgruppen sind vertreten. Auch Angehörige nehmen an den Gesprächen teil, z.B. die Ehefrau, die für ihren Mann gebürgt hat und durch dessen Pleite mitgerissen wird. Viele ältere Teilnehmer suchen Rat, weil sie durch ihre Insolvenz in die Altersarmut geraten. Und es kommen immer mehr Menschen, die *vor* einer Insolvenz stehen. Sie profitieren vom reichen Erfahrungsschatz der anderen Teilnehmer.

Die Regeln im Gesprächskreis sind einfach: die Teilnehmer bleiben anonym, Vertraulichkeit wird vereinbart, geredet wird über das persönliche Erleben und man hört sich zu. Alle Treffen und Infoabende sind kostenlos.

„Reden hilft“

Die Bandbreite der Themen ist groß: es gibt Raum für Emotionen, Sachfragen und Informationen zu weiterführenden Hilfsangeboten. Die Teilnehmer begegnen sich auf Augenhöhe und stellen fest: sie sind nicht alleine in ihrer Situation. Ziel der Treffen ist es auch, die eigenen Ressourcen zu stärken - dabei helfen sich Betroffene gegenseitig. Die Gruppe macht Mut und gibt Kraft.

Es kann jeden treffen

Überrascht war v. Unruh darüber, dass Menschen aus allen Berufsgruppen und Gesellschaftsschichten zu den Gesprächskreisen kommen. Ärzte, Anwälte, Unternehmer, allein erziehende Väter und Mütter, Handwerker, Angestellte und sogar ein Beamter aus dem Finanzamt – sie alle teilen die Erfahrung, in Insolvenz zu sein. Die Gründe dafür sind vielfältig. Die meisten sind nicht fahrlässig mit Geld umgegangen, sondern wurden insolvent durch Arbeitslosigkeit, Tod oder Trennung vom Lebenspartner, Krankheit oder anderer Lebensrisiken. Aber auch unternehmerische Fehlentscheidungen und falsche Beratung führten häufig zur Unternehmens- und Privatinsolvenz.

Experten zum Thema Krise

Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen lernen, Verantwortung für ihre Situation zu übernehmen. Es gilt, nach dem Schock der Insolvenz wieder handlungsfähig zu werden. Sie setzen sich mit ihrer Situation auseinander und entwickeln neue Perspektiven für die persönliche und berufliche Zukunft. Aus den Gruppen entstehen weiterführende Hilfsangebote von Betroffenen für Betroffene.

Viele Teilnehmer, die schon länger mit ihrer Situation der Insolvenz zu kämpfen haben, schildern, wie schwierig es ist, beruflich wieder Fuß zu fassen – obwohl sie fachlich kompetent sind und arbeiten wollen. Sie berichten, dass Arbeitgeber „aus Prinzip“ keine Menschen einstellen wollen, die insolvent sind, oder dass ihr Insolvenzverwalter ihnen nicht erlaubt, selbstständig tätig zu sein. Unternehmer, die aus ihren Fehlern gelernt haben, bekommen weder Mittel noch Unterstützung, aus der Insolvenz wieder neu zu starten.

Ein Handwerkermeister erzählte z.B. in einem Treffen, dass er mit seinem Betrieb 10 Arbeitsplätze geschaffen hatte, bis er aufgrund eines Bauträgers, der ihn nicht bezahlte, zahlungsunfähig wurde. Seine Auftragslage war gut, er hätte weitermachen können – er konnte aber kein Material mehr vorfinanzieren und der Insolvenzverwalter schloss den Betrieb, weil es einfacher für ihn war, die Firma zu liquidieren als sie fortzuführen. Alle Mitarbeiter wurden entlassen, der Firmenchef lebt jetzt mit seiner Familie von Hartz IV.

Viele Fachleute verlieren durch eine Insolvenz ihre Zulassung, z.B. Anwälte, Steuerberater, Architekten und Ärzte. Sie sind Spezialisten, die dann nicht mehr in ihren Berufen arbeiten dürfen. Viele wandern ins europäische Ausland ab, wo sie als gut ausgebildete Fachkräfte willkommen geheißen werden.

„Wir sollten Rahmenbedingungen schaffen, die helfen, Insolvenzen zu verhindern, aus Fehlern zu lernen und die Menschen schnell wieder in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Ich bin überzeugt, wir können einen erheblichen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen, wenn wir diese Potentiale nutzen“ erklärt A.v.Unruh.

Das Netzwerk:

Über das Internet wurde das Angebot der Gesprächskreise sehr schnell bei Betroffenen bekannt, es entstand ein bundesweites Netzwerk. Inzwischen ist es die größte Selbsthilfeinitiative in Deutschland im Bereich Insolvenzhilfe. Träger ist der gemeinnützige Verein

BV INSO – Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V.,

der in 2009 gegründet wurde. Der Verein hat drei Arbeitsschwerpunkte:

- Hilfe zur Insolvenzvermeidung
- Insolvenzbegleitung und
- Restart.

Der BV INSO ist als gemeinnütziger Verein eingetragen, er ist politisch, wirtschaftlich und konfessionell unabhängig. Alle Mitglieder arbeiten ehrenamtlich. Der Verein versteht sich als Ergänzung zu der Arbeit der Schuldner- und Verbraucherberatungen und strebt eine enge Zusammenarbeit mit diesen an.

Zukunftspläne:

Auf individueller Basis möchte der Verein so vielen Menschen wie möglich Hilfestellung geben, um eine finanzielle Krise bestehen zu können. Dies kann Hilfe bei der Entwicklung von Finanzkompetenz sein bzw. Unterstützung bei der Frage, ob es sinnvoll ist, die Insolvenzvermeidung anzustreben oder eine geordnete Insolvenz einzuleiten mit der Chance zum Neustart.

Gesellschaftlich setzt der BV INSO sich dafür ein, dass in Deutschland eine Kultur der 2. Chance gefördert wird und wir die Kompetenzen besser nutzen, die durch Krisenerfahrungen bei Betroffenen entwickelt wurden.

Wirtschaftlich ist es dem Verein wichtig, Mut zu machen und verantwortungsvolles Unternehmertum zu fördern.

Laut der Studie vom IfM ist die Angst zu scheitern in Deutschland besonders hoch und hält fast 50% der potentiellen Existenzgründer davon ab, ein Unternehmen zu gründen. Der Verein engagiert sich für die Entwicklung von Finanzkompetenz, die schon in den Schulen vermittelt werden sollte.

Auf politischer Ebene wurde bisher nur *über* die Betroffenen geredet - jetzt redet man *mit* dem BV INSO als Stimme der über 900.000 Menschen in Deutschland, die von Insolvenz betroffen sind.

Inzwischen wurde der BV INSO vom Wirtschafts- und Justizministerium eingeladen, an

der Reform des Insolvenzrechtes mitzuwirken. Der Verband startet derzeit das Projekt „Dialogforum“ – Ziel ist es, mit allen Interessensgruppen, die mit dem Thema Insolvenz konfrontiert sind, in einen konstruktiven Dialog zu treten, um gemeinsam nachhaltigen Lösungsschritten zu finden.

Das Projekt ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt. Der BV INSO - Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V. wird weiter wachsen. Die Gründung von Gesprächskreisen Anonyme Insolvenzler war der Anfang, im nächsten Schritt werden über den Verein innovative Projekte entwickelt, wie z.B. der

- ‚Entschuldungsfond‘,
- eine ‚Erste Hilfe -Telefonhotline‘ und
- individuelle Unterstützung von Menschen in Krisen durch erfahrene und geschulte Mitglieder.

Diese Maßnahmen eröffnet auch die Möglichkeit, Arbeitsplätze zu schaffen für Menschen, die i.d.R. durch ihre Insolvenz und häufig auch durch ihr Alter vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind. Der erste Arbeitsplatz wurde im Mai 2010 geschaffen, hier arbeitet ein zu 100% Schwerbehinderter an der Telefonhotline. Weitere Arbeitsplätze sollen mittelfristig folgen, um den großen Bedarf an Anfragen abdecken zu können.

Dieser Bedarf zeigt sich auch in den zahlreiche Anfragen aus ganz Deutschland zur Gründung weiterer Gesprächskreise der Anonymen Insolvenzler. Das Kriterium für die Ausweitung der Aktivitäten ist die Losung: *Qualität vor Geschwindigkeit*. Entsprechend werden die ausgewählten Gruppenleiter vorher gründlich geschult und unterstützt. Bisher wurden 25 ehrenamtliche GesprächskreisleiterInnen über den Verein kostenlos ausgebildet, weitere Fortbildungen und Supervision sind in Vorbereitung. Diese Angebote sind für den Verein mit Kosten verbunden, diese werden durch Mitgliedsbeiträge (24,00 €/Jahr) und Spenden finanziert.

„Wir meinen, dass es dringend geboten ist, in den Dialog mit allen gesellschaftlichen Gruppen zu treten, um zukünftig Insolvenzen von Unternehmen und Privatpersonen vermeiden zu können. Nur so können wir gemeinsam lernen und Menschen aus der Schuldenfalle helfen.“ erklärt Attila v. Unruh *„Es ist an der Zeit, eine Kultur der 2. Chance zu entwickeln und konstruktiv mit dem Thema umzugehen, um aus Krisen zu lernen. Das ist für mich die Basis für eine nachhaltige Veränderung. Wir leisten mit unserer Initiative einen Beitrag dazu.“*

Protokoll

Referenten:

Dr. Barbara Fellenberg (BMJ)

RAin Katrin Wedekind (ARGE Insolvenz & Sanierung im DAV)

Hans-Peter Ehlen (Fachzentrum Schuldenberatung Bremen)

Attila von Unruh (Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V.)

Dr. Wolfhard Kohte (Univ. Halle, Moderation)

Nach der Begrüßung durch Prof. Kohte gab Fellenberg einen kurzen Überblick über den Stand der Reformbemühungen des BMJ zur Reform des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Der entsprechende Referentenentwurf zur gesetzlichen Neuregelung (also die zweite Stufe des Reformvorhabens) sei im Sommer 2011 zu erwarten. Das Ministerium plane bekanntlich eine Verkürzung der Wohlverhaltensperiode von derzeit sechs auf drei Jahre. Diese Verkürzung solle es aber nur gegen eine Mindestbefriedigungsquote der Gläubiger in Höhe von 25 Prozent der Gesamtsumme der Forderungen und nur bei vollständiger Zahlung der Verfahrenskosten geben. Aufgrund der Verkürzung könne es nach Auffas-

sung des Ministeriums zu Folgeproblemen kommen. Es müsse etwa entschieden werden, was mit einem Neuerwerb zu geschehen habe, der nach Erteilung der Restschuldbefreiung, aber noch vor Ablauf des Insolvenzverfahrens anfiere. Fellenberg hob anschließend einzelne Punkte des Reformpakets zum Schutz der Gläubiger hervor: So erachte es das Ministerium für sinnvoll, dass Gläubiger den Antrag auf Versagung der Restschuldbefreiung zukünftig auch schriftlich stellen könnten. Hierdurch solle verhindert werden, dass Versagungsanträge nur deshalb unterblieben, weil die Gläubiger den Aufwand scheuten, persönlich am Schlusstermin teilzunehmen. Weiter sollten die Straftatbestände, die zur Versagung der Restschuldbefreiung führten, von echten Insolvenzstraftaten auf vermögensbezogene Delikte wie Betrug oder Untreue erweitert werden. Schließlich solle, um missbräuchliche Wiederholungsfälle zu vermeiden, die vom Bundesgerichtshof festgesetzte Drei-Jahres-Sperrfrist für Wiederholungsanträge gesetzliche normiert werden. Fellenberg ging anschließend kurz auf weiteren Reformbedarf im Verbraucherinsolvenzrecht ein. Eine Fortsetzung der in der letzten Legislaturperiode diskutierten Pläne zur Einführung eines eigenständigen Entschuldungsverfahrens hielt sie für wenig wahrscheinlich. Dagegen solle dem Schuldner bereits beim außergerichtlichen Einigungsversuch die Möglichkeit gegeben werden, die gerichtliche Ersetzung der Zustimmung einzelner Gläubiger zum Entschuldungsplan zu beantragen. Demgegenüber solle möglicherweise auf das Erfordernis eines gerichtlichen Einigungsversuchs verzichtet werden, da die Praxis zeige, dass dieser so gut wie nie in Anspruch genommen werde. Geplant sei auch, die Vertretung der Schuldner durch Schuldnerberater zuzulassen. Aus Gründen der Gläubigergleichbehandlung und vor dem Hintergrund der Pläne zur Verkürzung der Wohlverhaltensperiode sei § 114 InsO, wonach Vorausabtretungen von Gehältern für die Dauer von zwei Jahren trotz Insolvenz möglich seien, abzuschaffen. Schließlich solle der Schutz von Wohnungsgenossenschaftsmitgliedschaften dem Schutz der Wohnung gleichgestellt werden, um dem Insolvenzverwalter die Möglichkeit zur Kündigung aus Gründen der Massemehrung zu nehmen.

Im Anschluss an diese Äußerungen kritisierte Wedekind die Vorstellung des Ministeriums, die Verkürzung der Wohlverhaltensperiode von einer Quote abhängig machen zu wollen. Die vom Ministerium richtigerweise geplante Verkürzung und Angleichung an den Europäischen Durchschnitt dürfe nicht von einem Preis abhängig gemacht werden. Andernfalls wäre die Restschuldbefreiung nichts anders als ein Akt staatlicher Gnade bzw. ein sozial unverträgliches Zwei-Klassen Recht, und nicht, wie die Bundesjustizministerin auf dem Insolvenzrechtstag richtig angemerkt habe, eine volkswirtschaftlich sinnvoller „fresh start“ für Überschuldete. Wenn das Ministerium meine, Konsum auf Pump dürfe nicht gefördert werden, so sei diese berechtigte Forderung an die Adresse der Anbieter, und hier insbesondere an die Banken zu richten. Die Einführung einer Quote sei demgegenüber kein adäquater Anreiz an die Adresse der Schuldner sondern lediglich eine Belohnung für Besserverdiener. Der Großteil der Überschuldeten würde eine Quote aus eigener Kraft nicht erfüllen können, die Verkürzung durch Erwirtschaftung der Quote sei allein durch „überobligatorische Leistungen“ für die allermeisten Betroffenen nicht möglich. Dies gelte besonders für die große Zahl dauerhaft armer Schuldner. Demgegenüber sei für die übrigen Schuldner die Verkürzung irrelevant, weil denjenigen, die anfänglich bereits über eine Masse in Höhe von 25 Prozent verfügten, auch ein außergerichtlicher Einigungsversuch oder ein gerichtliches Zustimmungsersetzungsverfahren gelänge. Verbesserungen dieser Instrumente wären hier viel wirksamer. Käme es auf eine Quote an, so stellte sich die Verkürzung als Zufallsprodukt mit Mitnahmeeffekt dar, zum Beispiel bei Erbfall während des Verfahrens.

Von Unruh schloss sich der Kritik Wedekinds an und wies auf die 80 Prozent masseloser Verfahren hin. Wie könne es diesen Haushalten gelingen, eine Quote von 25 Prozent zu erwirtschaften? Aus seiner Erfahrung in Gesprächskreisen wisse er, dass es für die Reintegration weniger auf Anreize ankäme, sondern vielmehr ein Training der Finanzkompetenz der Betroffenen notwendig sei. Hier sollten Hilfestellungen gegeben werden. Im Hin-

blick auf die Verkürzung der Verfahrensdauer regte er an, neben der Wohlverhaltensphase auch die anderen Phasen der Überschuldung zu bedenken. So blieben auch nach Erteilung der Restschuldbefreiung/formaler Beendigung des Verfahrens die entsprechenden Negativeinträge bei der Schufa und bei anderen Auskunfteien noch für Jahre gespeichert. Dies hätte massive Auswirkungen, zum Beispiel auf potentielle Vermieter oder beim Versuch, den Stromanbieter zu wechseln. Diesbezüglich bestünde noch erheblicher Reformbedarf.

Ehlen fasste die bisher ersichtlichen Reformbemühungen des Ministeriums zusammen und erörterte dann, was aus Sicht des Fachzentrum Schuldenberatung Bremen noch fehle. Er schlug vor, auf den obligatorischen außergerichtlichen Einigungsversuch zu verzichten und stattdessen den sachkundig beratenen Schuldner entscheiden zu lassen, ob ein Versuch durchzuführen ist. Weiterhin schlug er unter Verweis auf einen Gesetzentwurf der Bund-Länder-AG vor, § 305 InsO um klare qualitative Vorgaben zu ergänzen, welche Personen und Stellen „geeignet“ im Sinne der Vorschrift seien. Ehlen begrüßte die Pläne, die Vertretungsbefugnis der Schuldnerberatung auszuweiten und sprach sich zum Schutz der Schuldner für ein Zwangsvollstreckungsverbot bereits während des außergerichtlichen Einigungsversuchs aus. Als zentrales Problem bei der Stärkung des (außer)gerichtlichen Einigungsversuchs beschrieb Ehlen die aktuelle Regelung des § 308 Abs. 3 InsO, wonach „vergessene Gläubiger“ nicht von der Befreiung erfasst würden. Dies sei ein Grund der derzeitigen Bedeutungslosigkeit des gerichtlichen Schuldbereinigungsverfahrens. Ehlen resümierte, dass die vom Ministerium geplante Verkürzung des Verfahrens grundsätzlich zu begrüßen sei, wies aber wie seine Vorredner darauf hin, dass die Verbindung mit einer als „Anreiz“ eingestuften Mindestquote erheblichen Zweifeln begegne, da nur sehr wenige Schuldner zusätzliche Zahlungen überhaupt aufbringen könnten. Gerade bei Fällen mit dauerhafter Masselosigkeit müssten verstärkte Anstrengungen unternommen werden.

Kohte griff in seiner Zwischenmoderation vier Punkte für die weitere Diskussion auf: im Hinblick auf die vergleichsweise lange Fristenregelung der Restschuldbefreiung in Deutschland verwies er für einen europäischen Vergleich auf die Veröffentlichungen von Prof. Hergenröder (Johannes Gutenberg Universität Mainz). Weiter sprach er § 4b InsO an, der mit seiner bisherigen 4-Jahres-Frist zu einer weiteren Verlängerung führe. Schließlich seien die Pläne des Ministeriums zur Quote noch unscharf, weil vor Abschluss des Verfahrens nicht transparent sei, aus welchem Betrag die Quote zu berechnen sei und welche Verfahrenskosten entstünden. Lediglich bei weniger als einem Prozent der Schuldner sei zu erwarten, dass sie eine Quote von 25 Prozent würden erfüllen können. Es müsse daher eine Lösung für die arme Mehrheit der Schuldner geben, wenn die Verkürzung allen zugutekommen solle; anderenfalls wäre die Verkürzung bloße Symbolpolitik. Als mögliche Lösung schlug er vor, einen Bürgschaftsfonds zu errichten (ähnlich wie zur Rettung von Großbanken wie etwa der Commerzbank geschehen), um den besonders Bedürftigen, die allein die Quote nicht aufbringen könnten, helfen zu können und ihnen einen schnelleren Neustart zu ermöglichen.

In ihrer Antwort zeichnete Fellenberg ein differenziertes Bild der Verfahrensdauer in den verschiedenen Staaten und kam zu dem Ergebnis, dass die aktuelle Dauer von sechs Jahren vergleichsweise durchschnittlich sei. Zum § 4b InsO meinte sie., dass hier die Diskussion mit den Ländern geführt werden müsse. Die geplante Quotenhöhe könne ein Anreiz sein, evtl. vorhandene Insolvenzmasse möglichst frühzeitig einzusetzen.

Nachdem Kohte die Diskussion für das Publikum freigegeben hatte, meinte Sanio (SFZ und BAGSB), bei der Reform müsse stärker als bisher die Qualität der Beratung Berücksichtigung finden. Es gäbe zu wenige seriöse und zu viele unseriöse Beratungseinrichtungen. Dawe (RA) begrüßte die Diskussion zur Verkürzung der Verfahrensdauer, sprach sich im Hinblick auf die Quotenpläne zugleich aber gegen eine „Zwei-Klassen-Gesellschaft“ aus. Er argumentierte, das Insolvenzplanverfahren sei ein geeignetes Verfahren, das einen größeren Anwendungsbereich benötige. Die Einführung einer Quote

dürfe nicht dazu führen, dass die Gläubiger ihre Initiative verlören, kürzere Fristen und andere Rückzahlungsmodalitäten zu vereinbaren. Auch Sommer (Insolvenzhilfverein Wilhelmshaven) sah bei der Bestimmung der Quote noch offene Fragen, zum Beispiel hinsichtlich der Berechnungsgrundlage. Auch Wedekind vertrat die Auffassung, eine prozentuale Quote sei als Maßstab untauglich. Der zu Grunde zu legende Betrag sei ex ante nicht festzustellen und auch aus der Insolvenztabelle nicht abzulesen. Die Quote ergäbe sich erst nach Abzug aller Kosten, die der Schuldner nicht beeinflussen könne. Gerade bei knapper Zielerreichung könne es in der Hand des Verwalters / Treuhänders liegen, durch eine zusätzliche Ausgabe dafür sorgen, dass die Quote doch unterschritten werde. Kohte machte auf das Problem derjenigen Arbeitslosen aufmerksam, die auf der Grundlage einer Aufhebungsvereinbarung/Abfindungsregelung in die Arbeitslosigkeit gelangen. 10 Prozent dieser Personen sei nach Eintritt der Arbeitslosigkeit überschuldet. Für sie sei zu regeln, wie die erhaltene Abfindungsleistung besser zu schützen sei. In einer zweiten Runde auf dem Podium ging Fellenberg auf das Vollstreckungsmoratorium ein, sah hierfür aber keine großen Chancen, diese Neuregelung noch innerhalb der anstehenden Reform einzubringen. In Bezug auf die Problematik der „vergessenen Gläubiger“ sei zu erwägen, diese auf der Grundlage der gefundenen Quotenregelung (nach Neuberechnung) mit einzubeziehen. Kohte, Fellenberg und Sommer erörterten sodann, wie es sich auswirken würde, wenn der außergerichtliche Einigungsversuch in die Entscheidung der qualifiziert beratenen Schuldner gestellt würde. Fellenberg wiederholte noch einmal, dass das Ministerium einer solchen Regelung positiv gegenüberstünde. Sommer warnte aber davor, dass es dadurch zu empfindlichen finanziellen Einbußen bei insbesondere denjenigen Beratungsstellen käme, deren Leistungen anhand von Fallpauschalen vergütet würde, und dass Gefahren für eine flächendeckende Beratungsstruktur bestünden. Dies sei in mindestens sieben Bundesländern der Fall. Fellenberg machte auf die fehlende Kompetenz des BMJ aufmerksam; allein die Bundesländer könnten Vergütungsregelungen treffen. Kohte machte dazu zwei Vorschläge: die Reform könnte durch eine Bund-Länder-Vereinbarung flankiert werden, damit die Beratungsqualität und der finanzielle Bedarf der Beratungsstellen zumindest auf dem bisherigen Stand gesichert sei. Als Alternative schlug er vor, eine sozialrechtliche Regelung in Betracht zu ziehen. Sommer mahnte an, der Föderalismus dürfe nicht dazu führen, dass die Beratungsstellen im Nachhinein schlechter dastünden, als vor der Reform. Als weiteres Beispiel nannte er die angedachte erweiterte Vertretungsbefugnis der Schuldnerberater im Verfahren. Auch diese Leistung müsste, falls sie kommen sollte, durch entsprechende monetäre Regelungen begleitet werden. Wedekind machte den Vorschlag, das Beratungshilfegesetz entsprechend auszuweiten. Fellenberg stimmte zu, dass ohne flankierende Regelungen zur Finanzierung die Lage beim außergerichtlichen Einigungsversuch nicht geändert werden sollte.

In einer letzten Runde hatten alle Podiumsteilnehmerinnen und Teilnehmer noch einmal Gelegenheit, die aus ihrer Sicht wichtigsten Punkte darzustellen. Von Unruh forderte noch einmal mehr staatliche Unterstützung bei der Präventionsarbeit und sprach sich nochmals vehement gegen eine Zwei-Klassen-Insolvenz aus. Ehlen hob das Argument der Finanzierungssicherung der Schuldnerberatungsarbeit hervor. Wedekind ergänzte mit einer Kritik der Pläne, auch Vermögensdelikte in den Katalog der Versagungsgründe aufzunehmen. Hierin läge ein Systembruch der bisherigen Systematik. Die Änderungen in vermeintlichen Detailfragen – laut Justizministerin zur Stärkung der Gläubigerrechte – würden in der Praxis zu einer deutlichen Verschärfung führen und zu einer erhöhten Anzahl von Restschuldbefreiungsversagungen. Fellenberg dankte für die Anregungen und bekräftigte, einiges davon in die weiteren Überlegungen einfließen zu lassen.

F 2.3: Kundenbeiräte – Vom Kunden lernen oder Imagepflege?

Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale NRW

In Zeiten von Geldautomaten und Onlinebanking merken die Banken, dass sie an der Kundenorientierung arbeiten müssen. Immer mehr Banken ziehen sich aus der Fläche zurück. Der Kundenkontakt in der Filiale nimmt ab. Dies war lange Zeit gewollt von den Banken – rächt sich jetzt aber langsam. Die Wechselbereitschaft der Verbraucher nimmt zu! Das Wort "kundenorientiert" steht bei jeder Bank meist irgendwo auf der Homepage – die Realität sieht jedoch oft anders aus. Es scheint eher ertrags- als kundenorientiert beraten zu werden. Es gibt verschiedene Wege, die Kundennähe zu stärken. Einer davon ist die Schaffung eines Kundenbeirats. Banken und Versicherungen sind hier ebenfalls aktiv.

Die Vorteile eines Kundenbeirates können sein:

- die Mitarbeiter werden inspiriert,
- der IST-Zustand wird reflektiert,
- Ideen und Anregungen fließen ins Unternehmen,
- das Außenbild wird nachvollziehbar,
- die Kundenorientierung und damit die Kundenzufriedenheit langfristig zu steigern und
- das Unternehmen spart eine Menge Marktforschung.

Die wichtigste Voraussetzung dafür ist, dass die Aufgaben und die Ziele des Beirats klar definiert sind.

Ansonsten können die Nachteile schnell überwiegen:

- hohe Kapazitäten – personell wie budgetär – nötig
- schlecht getarnte Kundenspionage
- Kundenbeirat wird nicht ernst genommen

Fazit:

Aus unserer Sicht sind viele Kundenbeiräte – beste Absichten unterstellt – dazu da, einen äußerst vorsichtigen Schritt hin zu mehr Kundennähe zu unternehmen. Viele Satzungen wecken aber eher Eindruck von Angst vor den Kunden und Angst davor, die Kontrolle zu verlieren.

Silke Mahlke, Deutsche Postbank AG

In den Nachwehen der Finanzmarktkrise kristallisiert sich für die Banken neben den zunehmenden Vorgaben und steigenden Transparenzanforderungen seitens der Politik ein weiterer wichtiger Trend heraus, der das Verhältnis zwischen Kund und Bank betrifft: Zwar mag der größte Teil der Kunden „von der Krise nicht wirklich betroffen sein“, wie TNS Infratest bereits Mitte 2010 festgestellt hat. Dennoch sind die Kunden heute skeptischer als vor der Krise und stellen höhere Anforderungen an ihre Bank.

Diese Skepsis auf Kundenseite hat dazu geführt, dass viele Banken den Kunden „neu entdeckt“ haben. Ein Mittel, das verloren gegangene oder zumindest belastete Vertrauen in die Branche zurückzugewinnen, scheint dabei die Einrichtung von Kundenbeiräten zu sein. Dies kann sich im Ergebnis (auch) positiv auf das Image einer Bank auswirken (und tut es im Idealfall auch). Es wäre jedoch ein Kardinalfehler anzunehmen, dass auch eine

nicht ernst gemeinte Interaktion mit Kundenbeiräten der Imagepflege dienen könnte: Kunden, die sich für eine Mitarbeit in einem Beirat entscheiden, haben ein starkes Interesse daran, sich aktiv einzubringen und reagieren sehr sensibel, wenn ihnen statt einer Diskussion auf Augenhöhe lediglich ein schönes Abendessen serviert wird.

Auch die Postbank hat seit April 2011 einen neuen Kundenbeirat, der zwei Kernaufgaben erfüllen soll:

- 1) Spiegelung der Kundenwahrnehmung in Hinblick auf Produktqualität, Serviceleistungen und Image
- 2) Bewertung und Entwicklung von Ideen und Anregungen zur Verbesserung des kundenrelevanten Angebots

Der aus 25 Mitgliedern bestehende Beirat steht unter der Schirmherrschaft des Vorstands Retail Dr. Michael Meyer und der Altersforscherin Prof. Ursula Lehr für die Untergruppe 60plus, durch die ein zusätzlicher Fokus auf die Herausforderungen des demografischen Wandels gelegt wird.

Die Arbeit mit Kundenbeiräten ist nicht neu für die Postbank und hat lange vor der Finanzkrise begonnen: Der erste Kundenbeirat 60plus wurde 2006 ins Leben gerufen, der zweite 2008. Beispiele für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit diesen Beiräten sind weit gestreut:

Den Alltag leichter machen: Filialen für die Zukunft

Die Postbank baut ihre Filialen sukzessive zu modernen Finanzcentern mit integriertem postalischen Angebot um – nach einem Konzept, in dessen Entwicklung der Kundenbeirat 60plus aktiv einbezogen wurde. Dieses sieht neben barrierefreien Eingangsbereichen mit großen, automatisch öffnenden Türen auch matte Bodenflächen zur Verhinderung von Lichtreflexen und spezielle Bestuhlungen mit Armlehnen für den besseren Halt beim Hinsetzen und Aufstehen vor.

Die Trauer unbürokratischer machen: Hilfe im Todesfall

Im Todesfall erhalten die Hinterbliebenen häufig wenig konkrete Hilfe durch die Finanzinstitute. Gemeinsam mit dem Beirat hat die Postbank den spezifischen Service „Ratgeber für Hinterbliebene“ entwickelt und spezielle Berater ausgebildet, die den Erben telefonisch zur Verfügung stehen.

Die Technik verständlicher machen: Bedienungsfreundliche Terminals

Nach den Prinzipien des Universal Designs haben die Beiräte einen Usability-Test durchgeführt, auf dessen Basis das Oberflächendesign und die Menüführung neuer Service-Terminals optimiert werden konnten. Die neue Software wird derzeit an vier Standorten pilotiert und soll sukzessive ausgerollt werden.

Nicht zuletzt die aus diesen Beispielen gewonnene Erfahrung, dass ein Kundenbeirat – richtig eingesetzt – ein hervorragendes Instrument ist, um einen echten Mehrwert für alle Kunden zu schaffen, hat die Postbank dazu bewogen, den Kreis der Beiräte altersmäßig deutlich zu erweitern und die Legislaturperiode von zwei auf drei Jahre zu verlängern.

Dr. Andrew J. Zeller, easyCredit

Kernthesen zum Nutzen eines Kundenbeirats

Mitgestaltung: Kunden haben die Möglichkeit, Themen bzw. Angelegenheiten, die ihnen am Herzen liegen, einzubringen, zu entwickeln, zu diskutieren und anzupassen.

Entwicklung: Frühzeitige Einbindung der Kundenmeinung und Kundenerwartung in

Entwicklungsprozess und Generierung interessanter Innovationsansätze.

Marktnähe: Möglichkeit, die Entwicklungen, Meinungen und Einstellungen der Kunden im Markt, näher als durch klassische Marktforschung, mitzerleben.

Vertrautheit: Kunden können die Unternehmensleistung hautnah miterleben und auf diese Weise eine engere Verbindung zu Produkt und Marke aufbauen.

Protokoll

Referenten

Dr. Annabell Oelmann (VZ NRW) / Moderation

Silke Mahlke (Deutsche Postbank)

Dr. Andrew Zeller (TeamBank)

Dr. Oelmann gab einleitend einen kurzen Überblick zum Thema und bat die Referenten, sich und das Thema in der praktischen Umsetzung kurz vorzustellen.

Mahlke berichtete zunächst, dass die Deutsche Postbank in diesem Jahr vom Kundenbeirat 60 plus auf einen generationsübergreifenden Kundenbeirat umgestellt hat. Dabei wurde auf die positiven Erfahrungen bzw. Themen des Kundebeirates 60 plus zurückgegriffen. Ziel der Postbank sei es, interessierte Kunden zu finden, die ihre Bank mitgestalten wollen. Mit dem neuen Kundenbeirat möchte die Bank noch stärker auf die Belange und Wünsche der Kunden eingehen. Der Beirat besteht aus 25 Mitgliedern ab 18 Jahren, die für drei Jahre bestellt werden. Der Beirat steht unter der Schirmherrschaft des Vorstandes und kommt zweimal jährlich zusammen. Im erweiterten Beirat befinden sich 850 Kunden der Postbank. Das Verhältnis zum Kunden sowie zu den Beiräten soll sich positiv auf das Image des Unternehmens auswirken, betonte Frau Mahlke. Dr. Zeller erwähnte zunächst den „Spaßfaktor“, der sich durch die Arbeit und Diskussion zu interessanten Themen mit Kunden ergebe. Dabei sei neben unbequemen Fragen insbesondere die Direktheit des Kunden erwünscht, um die diskutierten Themen an entscheidende Positionen, beispielsweise den Vorstand weiterzuleiten. Der Kundenbeirat der Teambank setzt sich derzeit aus 14 Personen zusammen, von der eine Person im Verbraucherschutz tätig ist. Ein Treffen des Kundenbeirates findet zweimal jährlich statt. Herr Dr. Zellner hob hervor, dass die besten Informationen von den Kunden selbst kommen. Innerhalb der TeamBank sind daher viele Bereiche sehr daran interessiert, dem Kundenbeirat neue Projekte vorzustellen, um ein geeignetes Feedback sowie eine Einschätzungen der Kunden zu erhalten.

Anschließend bat Dr. Oelmann die Referenten um eine Einschätzung über die Branche bezüglich der Kundenbeiräte. Aus Sicht von Mahlke seien Kundenbeiräte nicht nur in der Finanzbranche relevant. Dies zeige sich vor allem im Ausland. In der BRD wurde das Thema bisher eher stiefmütterlich behandelt. Die Finanzbranche selbst wird langsam aktiv und stellt sich diesem Thema. Welcher Weg eingeschlagen würde, sei jedoch von Unternehmen zu Unternehmen verschieden und hänge im Einzelnen von den Unternehmenserfahrungen ab. Banken, die bisher noch keinen Beirat eingerichtet hätten, so Frau Mahlke, würden sich kurzfristig dazu entschließen. Dennoch kann der Dialog mit dem Kunden nicht nur über Beiräte, sondern auch mit bzw. über den Verbraucherschutz gesucht werden. Es bleibt abzuwarten, wie die Finanzbranche mit diesem Thema zukünftig umgehen wird. Dr. Zeller fügte dem hinzu, dass der Kundenbeirat nicht als Königsweg dargestellt werden sollte, sondern als eine Möglichkeit angesehen werden könne, den Kunden mit in die Produktentwicklung und Projektarbeit einzubinden. Sollte sich der Weg des Kundenbeirates als erfolgreich erweisen, entstünde eine gute Möglichkeit, auf Wünsche und Meinungen der Kunden einzugehen. Speziell im Bereich des Ratenkreditmarkts würde ein starker Nachholbedarf bestehen, die Denkweise des Kunden und seine Meinung in Erfahrung zu bringen und einfließen zu lassen. Der

Informationsbedarf beim Kunden steige, wodurch sich das Kundenverhalten und damit auch die Aufgaben des Beraters in der Bank ändern, so Dr. Zellner. Auf diese Veränderungen könne mit Hilfe eines Kundenbeirates reagiert werden.

Angeregt durch Dr. Oelmann wendete sich die Diskussion der Frage zu, wie die Auswahl des Kundenbeirates sowie dessen Bezahlung erfolge. Mahlke gab an, dass innerhalb der Postbank ein neues dreistufiges Auswahlverfahren stattfinde. In einer ersten Stufe werden Kunden über Flyer in den Filialen, über die direkte Ansprache der Mitarbeiter aber auch schriftlich erreicht. Sofern Interesse bestünde, bekommen die Kunden einen 30-seitigen Fragenkatalog zugeschickt. Ziel sei es, möglichst viele Daten der Kunden zu erfassen. Auch jüngere Kunden möchte man dadurch erreichen. In der zweiten Stufe werden ca. 100 Kunden kontaktiert und zu Workshops eingeladen. Dabei achte man auf eine gute Mischung zwischen rationalen und kritischen Kunden, um einen möglichst breiten Input zu erlangen. In der dritten Stufe wird der engere Beirat bestimmt. Dieser setzt sich aus 24 Kunden zusammen. Insgesamt hat die Postbank ca. 2000 Bewerbungen für den Kundenbeirat erhalten. Da nicht jede Bewerbung angenommen wurde, setzt sich der erweiterte Beirat aus ca. 850 Kunden zusammen. Für das Treffen des Beirates erhält jedes Mitglied eine Aufwandsentschädigung i. H. v. 100 € für 2 Tage, Reise- und Übernachtungskosten werden ebenfalls erstattet. Dr. Zeller berichtete, dass die Kunden der TeamBank direkt angesprochen werden, um zu erfragen, ob Interesse an einer Tätigkeit im Kundenbeirat bestehe. Insgesamt ergab der Rücklauf 140 Bewerbungen, von denen man 14 ausgewählt habe. Alle Bewerber, die eine interessierte und geeignete Bewerbung eingereicht haben, aber nicht aufgenommen wurden, sind Mitglieder des erweiterten Beirates. Dieser setzt sich derzeit aus 30 weiteren Mitgliedern zusammen. Bei der TeamBank erhalten die Mitglieder ebenfalls eine Aufwandsentschädigung i. H. v. 150,00€ zuzüglich Reise- und Übernachtungskosten.

Abschließend wurde diskutiert, ob es eine Daseinsberechtigung des Kundenbeirates gebe. Aus dem Publikum kam der Hinweis, dass darauf geachtet werden müsse, dass die Treffen ihrem Zweck dienen und nicht zu einem „Kaffeekränzchen“ verkommen. Ein weiterer gab zu bedenken, dass doch letztendlich alle Kunden wichtig seien und nicht nur ein ausgewählter Kreis.

Plenum 3: Abschlussveranstaltung „Basisprodukte“ für private Haushalte – Wie finden sich Verbraucher zurecht?

Dr. Achim Tiffe, *iff*

Der Begriff „Basisprodukte“ beinhaltet unterschiedliche Facetten.

Die erste Ebene ist das Thema Zugang zu Produkten (Access), soweit jeder Bürger derartige Produkte benötigt, um innerhalb der Gesellschaft leben zu können. Oft spricht man hier auch von basic needs. Welche Produkte man allgemein benötigt, hängt von der Gesellschaft selbst ab und ist einem ständigen Wandel unterzogen. So waren Fernseher und Internet zu Beginn der Einführung ein Luxus, heute werden sie teilweise schon als „basic needs“ angesehen. Der Zugang zu Girokonten für jedermann wird beispielsweise seit zwei Jahrzehnten diskutiert. Viele Überschuldete haben keinen Zugang mehr und werden von den Anbietern abgelehnt. Die Wirkung der Selbstverpflichtung des Zentralen Kreditausschuss ist umstritten und es gibt regelmäßig Debatten im Bundestag, in denen mit einer gesetzlichen Regelung gedroht wird, wenn der Zugang zu einem Girokonto, das jeder Verbraucher in unserer Gesellschaft als „Basis“ für Zahlungen und Geldtransfer benötigt, nicht für alle Verbraucher funktioniert.

Die zweite Ebene ist die Erschwinglichkeit der Produkte, also der Preis (Affordability). Probleme bei Finanzdienstleistungsprodukten gibt es zum Beispiel bei Berufsunfähigkeitsversicherungen und Girokonten. Bei bestimmten Vorerkrankungen sind die Risikoaufschläge für Berufsunfähigkeitsversicherungen so hoch, dass es sich um Abwehrpreise handelt. Kaum ein Verbraucher schließt zu diesen Konditionen dann einen Vertrag ab. Gerade die Verbraucher, die hohe Risiken haben, werden so ausgegrenzt und müssen die Risiken dann selbst tragen. Das hat Auswirkungen für den Einzelnen und die Gesellschaft insgesamt.

Die dritte Ebene ist die Produktebene selbst. Ein Basisprodukt sollte die wesentlichen Bestandteile für die Funktionsfähigkeit enthalten (Usability). Was dabei die wesentlichen Bestandteile sind, ist im Detail umstritten. Muss ein Girokonto einen Online-Zugang und das Abheben am Geldautomaten in unserer heutigen Zeit ermöglichen oder reicht die Barauszahlung am Schalter aus? Muss ein Altersvorsorgeprodukt nur sicherstellen, dass das Nominalwert im Alter zur Verfügung steht oder muss der reale Wert auch erhalten werden (Inflationsausgleich)?

Die vierte Ebene stellt die soziale Verantwortung zwischen Anbieter und Kunde dar (Social Responsibility), die sich im Produkt selbst widerspiegelt. Darf ein Basisprodukt Praktiken beinhalten, in dem ein Verbraucher dem Anbieter ausgeliefert ist bzw. die Schwäche der Verbraucher vom Anbieter ausgenutzt wird, etwa wenn der Verbraucher seine Zahlungsweise an seine Lebenssituation anpassen muss, der Vertrag nicht mehr zu den aktuellen Lebensbedingungen passt und der Verbraucher in einer problematischen Situation ist oder federt das Produkt derartige Situationen im Sinne des Verbrauchers ab? Themen sind hier Ratenanpassungen bei Zahlungsschwierigkeiten, hohe Aufschläge bei unterjährigen Zahlungen, unterschiedliche Preise für das gleiche Produkt durch risk-based pricing und Probleme bei der Rückabwicklung im Fall der vorzeitigen Kündigung.

Bei der Implementierung kommt es auf die Erkennbarkeit von „Basisprodukten“ an, um den Kunden bei der Produktauswahl zu unterstützen. Etabliert man „Basisprodukte“, sollte ein Verbraucher diese Produkte einfach erkennen können. Es kann dann helfen, bei einem information overload einfach zu erkennen, dass ein als „Basisprodukt“ gekennzeichnetes Produkt ausreicht um seinen Bedarf zum Beispiel für den Zahlungsverkehr oder die Altersvorsorge erfüllt.

Teilweise bestehen heute schon „Basisprodukte“ zum Beispiel in Form einer Kfz-Haftpflichtversicherung, bei der der Staat den notwendigen Mindestschutz vorgibt. In den

meisten anderen Bereichen gibt es aber keine Standards für „Basisprodukte“. Die Einführung bzw. Etablierung von „Basisprodukten“ kann unorganisiert, über freiwillige Normen (DIN) oder durch staatliche Vorgaben erfolgen. Definiert der Staat „Basisprodukte“, greift er damit in den Markt ein. Hier müssen Vor- und Nachteile abgewogen werden. Auch bedarf es für einen staatlichen Eingriff einer Rechtfertigung.

Schließlich muss man sich auch über die Zielgruppen und die Ziele von „Basisprodukten“ Gedanken machen, damit diese erreicht werden. Die Ziele können sich auf die Verschaffung von Zugang zu Produkten (Girokonto für Jedermann, P-Konto, BU-Versicherung) zu erschwinglichen Preisen, die Fehlervermeidung (Kauf risikobehafteter Altersvorsorgeprodukte), den Einfluss auf die Produktgestaltung selbst bis hin zur Kostenreduzierung für Anbieter und Verbraucher (geringerer Beratungsbedarf, geringere Kosten) und den Transport finanzieller Allgemeinbildung beziehen (Verbraucher lernen einfache Produkte erkennen und Basisinhalte verstehen).

Access = Zugang

Affordability = Erschwinglichkeit

Usability = Verwendbarkeit

Social Responsibility = Gleichbehandlung, Umgang im Anpassungs-/Krisenfall

Thomas Bieler, ING-DiBa AG

Sieben Thesen zur Bedeutung von Basisprodukten für Banken und ihre Kunden:

1. Damit Verbraucher ihre Privatfinanzen selbst regeln können, brauchen sie zwei Voraussetzungen:
 - auf ihren Bedarf abgestimmte, transparente Produkte und
 - die richtigen, bedarfsgerechten Informationen.
2. Die Vielfalt der Produkte im Finanzdienstleistungsbereich und deren Komplexität schafft Intransparenz und verkompliziert die Entscheidungsfindung für die Verbraucher unnötig.
3. Die oft künstlich herbeigeführte Komplexität von Produkten dient in erster Linie dazu, Kosten zu verschleiern und einen objektiven Leistungsvergleich zu erschweren.
4. Eine verbindlich vorgegebene standardisierte Produktbeschreibung (Stichwort: „Beipackzettel“ für Finanzdienstleistungen) schafft Transparenz und verbessert die Vergleichbarkeit von Marktangeboten.
5. Die Finanzkrise hat für die Verbraucher im Geldanlage- und Altersvorsorgebereich keine grundlegende Verbesserung des Produktangebotes gebracht.
6. Grundsätzlich reichen fünf (Basis-)Produkte aus, um die finanzielle Grundversorgung und den langfristigen Vermögensaufbau zu sichern:
 - ein Girokonto zur Abwicklung der finanziellen Alltagsgeschäfte
 - ein kurzfristig verfügbares Spar- oder Tagesgeldkonto für die Notrücklage
 - ein Riester-Vertrag und/oder eine betriebliche Altersversorgung für den geförderten Vermögensaufbau
 - ETF´s für den privaten Vermögensaufbau – je nach Risikoprofil unterschiedlich gewichtet zwischen Renten- und Aktien-ETF
 - bei Eigenheimwunsch: eine Immobilienfinanzierung
7. Eine Direktbank ist nur dann erfolgreich, wenn sich ihr Angebotsportfolio auf wenige und einfache Produkte beschränkt. Vom Geschäftsmodell „weniger ist mehr“ profitieren dabei sowohl die Bank als auch der Kunde.

Jürgen Gausepohl, Deutsche Postbank AG

Der Umgang mit Bankprodukten scheint für große Teile der deutschen Bevölkerung eine eher ungeliebte Pflichtübung zu sein. Einer häufig zitierten Studie zufolge nehmen sich die Verbraucher mehr Zeit für den Kauf eines Autos als für die Planung ihrer Altersvorsorge. Was bedeutet das für die Versorgung privater Haushalte mit finanziellen Basisprodukten? Die Banken müssen sich eng an den Bedürfnissen der Kunden orientieren, um sie überhaupt zu erreichen. Schnelle und gute Informationen, günstige Konditionen und Sicherheit in der Geldanlage haben Priorität. Darüber hinaus entscheiden ein schneller Zugang zum Geld und eine hohe Flächenpräsenz mit direkten Ansprechpartnern über die Wahl der Hauptbankverbindung und die Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Finanzpartner.

Da grundlegende Bankleistungen wie Girokonto und Sparprodukte oft nicht aktiv nachgefragt werden, müssen die Banken die räumliche und mediale Nähe zum Kunden suchen. Kunden haben ganz unterschiedliche Vorstellungen von einer idealen Bankverbindung: Schnelle Informationen online abrufen, gute Beratung in den Filialen, aber zunehmend auch zu Hause, prägen heute das Anspruchsdenken der Kunden. Multikanal-Banking ist eine Grundvoraussetzung, um den Kunden die gewünschten Orientierungshilfen dort zugeben, wo sie erwartet werden.

Im Detail sind es vier strategische Aspekte, die dem Verbraucher bei der richtigen Wahl von Basisprodukten helfen:

- Erstens: Multikanalbanking. Der Kunde kann wählen, ob er in der Filiale, über Telefon und Internet oder bequem zu Hause beraten werden möchte. Der grundlegende finanzielle Beratungsbedarf muss für den Kunden bequem und unkompliziert abgedeckt werden können.
- Zweitens: Eine standardisierte Beratung in den wichtigsten Feldern Anlage, Vorsorge und Liquidität. Eine Vereinheitlichung des Beratungsprozesses gewährleistet eine gleichbleibend hohe Beratungsqualität und berücksichtigt die hohen Anforderungen an Anlegerschutz und bedarfsorientierter Beratung.
- Drittens: Eine schlanke und verständliche Produktpalette. Die Qualität der Produkte, insbesondere bei Fonds und Versicherungen, wird unter anderem durch Transparenz bei Kosten und Gebühren sowie Gütesiegel belegt. Gerade im Produktbereich unternehmen die meisten Banken große Anstrengungen, den Wünschen der Kunden nach einer leicht verständlichen und fairen Grundversorgung zu begegnen. Die Einführung der Beipackzettel genannten Produktinformationsblätter steht beispielhaft dafür.
- Viertens: Orientierung der gebotenen Leistung an den unterschiedlichen Kundentypen: „Selbstentscheider“ benötigen ein hohes Maß an Informationen, die sie eigenständig bei der Bank abfragen können. Beratungsorientierte Kunden dagegen brauchen einen intensiven Dialog und einen Partner, der die relevanten Informationen erfragt, auswertet und daraus eine individuell optimale Lösung ableitet.

Zusammenfassend bedeutet eine bestmögliche Unterstützung der Verbraucher bei der Wahl von finanziellen Basisprodukten zwei Dinge: Auf der einen Seite eine hohe Vielfalt bei Erreichbarkeit und Wahl der Information- und Zugangswege anzubieten. Auf der anderen Seite so schlank, fokussiert und einfach wie möglich beim Angebot der Produktlösungen zu sein.

Manfred Westphal, VZBV

- Bestimmte Finanzdienstleistungen sind aus dem modernen Verbraucheralltag nicht wegzudenken – eine Vielzahl von Verbrauchern benötigt ein Girokonto, eine private

Haftpflichtversicherung, im Laufe seines Lebens einen Kredit, möchte Geld sparen oder privat fürs Alter vorsorgen.

- Die Thematik Basisprodukte wurde bisher nahezu ausschließlich auf der Ebene des Zugangs und der finanziellen Teilhabe diskutiert und ist auszuweiten.
- Es gibt eine Vielzahl an komplexen, intransparenten, überteuerten, mit nachteiligen
- AGB versehenen Finanzdienstleistungen, und dies bei Produkten, die generell für viele Verbraucher wichtig sind. Vergleichbarkeit und richtige Produktauswahl sind erschwert.
- Die EU-Kommission hat zu Teilaspekten des Themas Ende 2004 eine Studie veröffentlicht; seitdem ruht das Thema auf politischer Ebene bzw. ist auf Zugangsfragen (Girokonto) beschränkt.
- Ziel: Reduzierung der Komplexität von Produkten und Informationen, Erhöhung der Vergleichbarkeit und damit der Zugänglichkeit und des Vertrauens durch Entwicklung einfacher, transparenter Produkte mit entsprechenden Informationen, einem gesicherten Mindestschutz und annehmbaren Mindest-Geschäftsbedingungen.
- Beispielsweise zeigt die Studie von Professor Oehler für den vzbv zur Altersvorsorge
- (2009), dass Verbraucher Riester-Verträge nicht vergleichen können, weil etwa die Produkt- und Kosteninformationen nicht transparent und vergleichbar dargestellt werden; dies kann zu einer nicht hinnehmbaren Nicht- oder Schlechtversorgung mit essentiellen Finanzprodukten führen.
- Umsetzungsbeispiel: Kooperation zwischen vzbv und Stiftung Warentest in Sachen Auslandsreisekrankenversicherung.
- Auch eine Art Siegel für einfache FDL-Produkte mit geprüften Mindeststandards ist denkbar, auch default-Produkte, z.B. in der zusätzlichen Altersvorsorge.
- Dieser Ansatz kann auch die Diskussion, die unter der limitierenden Überschrift „Finanz-TÜV“ geführt wurde, neu befruchten.
- Grundlegende, vorrangig zu klärende Fragestellungen sind:
 - Welche Finanzdienstleistungen sind für den Verbraucher wichtig?,
 - Bei welchen Finanzdienstleistungen sollten Anbieter einfach und fair strukturierte Basisprodukte anbieten?
 - Was sind die jeweiligen Bausteine für Basisprodukte, wie sollen diese aussehen?
- Aus den Definitionen lassen sich konkrete politische Forderungen ableiten.
- Harte und weiche Regelungselemente lassen sich miteinander verbinden.

Protokoll

Referenten

Michael Weinhold (AG-SBV)

Thomas Bieler (ING Diba)

Jürgen Gausepohl (Deutsche Postbank)

Manfred Westphal (VZBV)

Michael Weidemann (Wirtschaftsredaktion NDR Info, Moderation)

Weidemann führte in das Thema ein und bat die Referenten, den Begriff „Basisprodukte“ zu erläutern und zu definieren. Da dieser Begriff im Finanzdienstleistungssektor noch nicht eingeführt sei. Bei seiner Recherche im NDR Pressarchiv zum Stichwort „Basisprodukt“ habe er gerade einmal zwei Treffer (Lebensmittel und Mineralöl) gefunden.

„Basisprodukte“ wären als Begriff relativ unbekannt, meinte Westphal. In der Praxis zeige sich ein Angebotsdschungel an verfügbaren Finanzprodukten, so dass es nicht einfach wäre, den Begriff Basisprodukt einzugrenzen. Bei der Diskussion ginge es aber nicht um den Zugang. Ein Girokonto zähle zu den Basisprodukten, darüber hinaus solle sich die Abgrenzung an den jeweiligen Kundenbedürfnissen orientieren. So könnte einerseits die Riester-Rente als Basisprodukt gelten; andererseits diene sie aber als Exempel für eine intransparente Kostenstruktur, wodurch dem Verbraucher das Verstehen des Produktes erschwert werde.

Als Ziele für die Entwicklung von Basisprodukten nannte Westphal einfache Produkte in allen Bereichen, die sich an den Kundenbedürfnisse orientierten und transparente Kostenstrukturen und angemessene Laufzeiten aufwiesen. Verfügbarkeit und fairen Bedingungen für die Verbraucher (gutes Preis-/Leistungsverhältnis) sei wichtig. Dies würde das Vertrauen in den Finanzmarkt generell steigern. Einer teuren Vermittlung für Basisprodukte durch Berater erteilte er eine Absage.

Auf die Frage, ob es denn ein Volkskonto bzw. einen Volkskredit geben müsse, gab Gausepohl zu bedenken, dass Verbraucher generell sehr viel Zeit für die Anschaffung von emotionalen Produkten wie etwa einem Auto aufwendeten. Dagegen würden sich Kunden nur ungern mit Finanzprodukten etwa im Bereich der Altersvorsorge beschäftigen. Es sollte eine grundlegende Basis an einfachen Produkten vorhanden sein. Darüber hinaus befürwortete Gausepohl einen Beipackzettel zu allen Finanzprodukten und sprach sich für eine generelle Reduzierung der Komplexität aus. Die Postbank hätte bereits ihre Produktpalette reduziert und Produktinformationen für alle Produkte eingeführt. Entscheidend sei aus seiner Sicht eine „standardmäßige Beratung“ trotz des Attributes „Basis“, um dem Kunden eine bestmögliche Entscheidung zu ermöglichen.

Weinhold führte zur Definition von Basisprodukten an, dass spezielle Kundengruppen wie z.B. die in einem Insolvenzverfahren zunächst den Zugang zu bestimmten Produkten bräuchten, beispielsweise ein Girokonto mit Lastschrift an, ohne welches man quasi von der gesellschaftlichen Teilhabe ausgeschlossen sei. Des Weiteren würden noch Kleinkredite benötigt. Produkte, wie beispielsweise Versicherungen würde Herr Weinhold bereits vom Einzelfall abhängig machen und nicht mehr zum Bereich der Basisprodukte zählen. Er kritisierte, dass dem Verbraucher in der Praxis oft Koppelungsgeschäfte wie beispielsweise ein Guthabekonto nur in Verbindung mit dem Abschluss einer Riester-Rente, angeboten würden.

Weidemann verwies darauf, dass sich insbesondere die Direktbanken selbst als Spezialist für transparente Produkte bezeichnen. Bieler von der ING Diba erläuterte, dass das Geschäftsmodell einer Direktbank impliziere, einfache Produkte zu haben. Die ING Diba hätte deshalb in den letzten Jahren ihre Produktpalette im Gegensatz zu anderen Kreditinstituten ständig verschlankt. Entscheidend sei, was der Kunde tatsächlich brauche. Nur wenn der Kunde ein Finanzprodukt auch verstehe, würde er eine vernünftige Entscheidung treffen können. Diese Verschlinkung sei im Übrigen auch für die Bank interessant, da einfachere Prozesse und geringerer Verwaltungsaufwand sich positiv auf das Geschäftsergebnis auswirken würden. Für Bieler zählen Girokonto, Tagesgeld, ein Sparplan sowie ein Wertpapierdepot zu den Basisprodukten.

Auf die Zweifel von Weidemann, ob denn eine Verschlinkung des Produktangebots immer auch besser für den Verbraucher sei, entgegnete Bieler, dass beispielsweise im Bereich der Anlage reichten acht verschiedene Produkte aus, um eine komplette Streuung

abzubilden. Dennoch hätten viele Kreditinstitute hunderte von ETFs im Angebot, was für den Kunden nicht mehr zu überblicken wäre.

Weidemann griff das Stichwort ETF auf und fragte Westphal, ob denn Fonds generell zu den Basisprodukten zu zählen wären. Westphal sah Anlageprodukte zwar nicht unbedingt im Bereich der Basisprodukte, wies aber darauf hin, dass eine entsprechende Altersvorsorge unabdingbar sei. Er sah hier insbesondere bei den Riester-Verträgen noch Potenzial, da zu wenige Berechtigte auch einen Riester-Vertrag abgeschlossen bzw. die Förderung in Anspruch genommen hätten. Herr Westphal begründet dies unter anderem damit, dass zu viele komplexe Produkte auf dem Markt angeboten würden, wodurch der Verbraucher einen Vermittler benötige, um sich einen Überblick zu verschaffen. Einige Standardprodukte wären hier absolut ausreichend. Finanzprodukte sollten auf ihren Kern reduziert und verständlich gemacht werden, was aber für den Bereich der Fonds/ETFs noch nicht bedeute, dass sie für alle Verbraucher als Basis geeignet wären.

Gausepohl siedelte das Girokonto sowie Tages- und Festgeld im Bereich der Basisprodukte an. Vorsorgeprodukte seien schon komplexer, da eine etwaige Versorgungslücke individuell erfasst und geschlossen werden müsse. Auch ein Wertpapierdepot sah er nicht als Basisprodukt an, da hier die jeweilige Risikoneigung des Kunden entscheidend sei.

Westphal stellte klar, dass auch die Riester-Rente in ihrer aktuellen Ausgestaltung für ihn kein Basisprodukt darstelle. Riester müsse durch den Gesetzgeber erst zu einem Basisprodukt umgestaltet werden. Als Kernkritik nannte er hier die komplexe Zulagenförderung bei einer Änderung der Lebenssituation.

Reifner (//) gab aus dem Plenum zu Bedenken, dass zwingend eine Unterscheidung in „einfache Produkte“ und „notwendige Produkte“ beachtet werden müsse. Ein Basisprodukt sei nicht notwendigerweise ein einfaches Produkt, vielmehr müssten sich Basisprodukte an den sogenannten „Basic Needs“ orientieren. Das eine Bank Alleinstellungsmerkmale aufweisen wolle und dadurch von der Konkurrenz unterscheidbare Finanzprodukte auf den Markt bringe, sei zwar verständlich, führe aber letztlich zu hoher Komplexität und Intransparenz für den Kunden.

Als Beispiel nannte Reifner hier die Hausratversicherung, bei welcher man genau wisse, was man erwarten könne. Diese Einfachheit müsse für alle Finanzprodukte, welche die „Basic Needs“ abdecken, hergestellt werden.

Auf die Frage von Weidemann, ob Grundversicherungen wie die gesetzliche Krankenversicherung im Sinne der „Basic Needs“ als Basisprodukt zu sehen seien, gab Weinhold an, dass die Pflichtversicherung gesetzlich oder privat sehr sinnvoll sei. Dennoch gäbe es einige Konzeptionsfehler, da etwa bei Sozialhilfeempfängern die ARGE nur einen absoluten Notbedarf abdecke und nicht alle Kosten übernehmen würde.

Generell stellte Weidemann die Frage, ob die Verbraucher zu viele Produkte in Anspruch nehmen würden, wie etwa drei verschiedene Kreditkarten. Bieler unterstützte diese These und gab zu bedenken, dass viele Versicherungen für Dinge abgeschlossen würden, die im Grunde niemand benötige. In Bezug auf Versicherungen wollte Reuter (Stern) wissen, welche Versicherungen als Basisprodukte angesehen werden können. Westphal nannte die private Haftpflicht sowie eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Er stellte dar, dass die unterschiedlichen Versicherungsangebote einen Mindeststandard erfüllen müssten, für die ein Katalog mit 12 bis 15 Kriterien, wie beispielsweise bei den Auslandsreiseversicherungen schon einmal geschehen, erfüllt werden müsste.

Zum Thema Individualisierung bei Versicherungen machte Gausepohl deutlich, dass insbesondere bei Kapitallebensversicherungen die individuelle Beratung im Sinne eines langfristigen Vermögensaufbaus essenziell sei. Demgegenüber könne sich der Kunde im Bereich der Sachversicherungen selbstständig, beispielsweise über Online-Plattformen, informieren. Bieler sprach diesbezüglich von einer Scheintransparenz im Bereich der Sach-

versicherungen, beispielsweise wäre eine Kfz-Versicherung heutzutage durchaus sehr komplex gestaltet. Castello (Verbraucherzentrale HH) gab zu Bedenken, dass aus Verbrauchersicht die finanziellen Folgen eines bestimmten Ereignisses in Bezug auf Versicherungen entscheidend seien. Risiken, welche selbst nicht geschultert werden könnten, müssten abgesichert werden. Darüber hinaus stelle sich häufig die Frage nach der Sinnhaftigkeit.

In der Diskussion um „Volksbildung“ im Hinblick auf Finanzprodukte fügte Westphal an, dass das Thema leicht ablenke. Einfache Produkte in Verbindung mit Basic Needs seien wesentliche Beiträge eine einfachere Auswahl an sinnvollen Finanzprodukten zu ermöglichen. Auch so ließe sich finanzielle Bildung der Verbraucher unterstützen.

Zusammenfassend stellte Weidemann fest, dass es zu wenige Basisprodukte gäbe, welche auch nicht für alle Verbraucher zugänglich seien. Weinhold sah in diesem Zusammenhang das fehlende Grundrecht auf ein Girokonto problematisch. Zusätzlich könne er sich weitere Pflichtversicherungen vorstellen. Der Gesetzgeber müsse hier aktiv werden, da sich die Anbieter nicht bewegen würden. Gausepohl erläuterte, dass die Postbank unabhängig vom Gesetzgeber bereits aktiv den Weg der einfachen Produkte beschreite. Reuter (Stern) bemängelte diesbezüglich jedoch das fehlende Angebot eines Riester-Bank-Sparplans bei der Postbank, welcher als Beispiel für ein simples Produkt diene. Reifner unterstützte diese Forderung, indem er die Vorteilhaftigkeit des Riester-Sparplanes gerade für einkommensschwächere Bevölkerungsgruppen hervorhob. Gausepohl bemängelte beim Riester-Sparplan eine zu geringe Attraktivität für die Bank aufgrund der mangelnden Honorierung einer Beratungsleistung. Reifner kritisierte, dass wie in Schweden der Riester-Sparplan in die Sozialversicherung hätte integriert werden können, aber die Anbieter damals sagten, sie würden dieses Angebot bereitstellen. Dieses Angebot wegen mangelnder Lukrativität nicht auszuüben, sei nicht akzeptabel.

Westphal vertrat die Ansicht, dass auch die Postbank, wie viele andere Kreditinstitute, sehr viele komplexe Produkte im Angebot hätte. Er plädierte für die EU-Initiative zur Schaffung eines „Code of Conduct“ - eine europaweite, zentrale Erfassung der Bankgebühren mit einheitlichen Begrifflichkeiten.

Für Weidemann stellte sich die Frage nach der sozialen Verantwortung der Banken hinsichtlich des Angebotes von Basisprodukten. Reifner forderte mehr soziale Verantwortung der Banken ein und plädierte für ein Mindestgiro- und ein P-Konto mit einem Überziehungs-Swing von etwa 500 Euro. Als Vorbild nannte er hier das Sozialkonto in Belgien. Für Bieler stellte sich die Frage der Durchsetzbarkeit dieser „Solidargeschichte“, da keinerlei finanzieller Anreiz für die Banken bestehen würde. Außerdem seien P-Konten mit hohem Verwaltungsaufwand verbunden. Es gehe zwar keine Bank an einem P-Konto kaputt, aber es müsse über die Branche eine solidarische Verteilung geben. Hier sei eindeutig der Gesetzgeber am Zug. Weinhold forderte ein kostenloses P-Konto – dies liege in der sozialen Verantwortung der Banken, welche im Moment nur partiell wahrgenommen werde.

Abschließend wollte Weidemann wissen, was konkret passieren müsse, damit es zu einem vernünftigen System mit Basisprodukten komme.

Gausepohl forderte, dass jede Bank ihr Portfolio mit dem Ziel einer Komplexitätsreduktion überprüfen müsse. Die Gebühren müssten für die Verbraucher transparenter bzw. vergleichbarer werden. Zudem müsste die Beratungsqualität systemisch sichergestellt werden. Dies gelte auch im Hinblick auf Basisprodukte. Die Finanzmarktkrise hätte gezeigt, dass Kunden nur zufriedengestellt werden könnten, wenn die Leistung langfristig stimme. Die Postbank biete im Gegensatz zu anderen Kreditinstituten ein kostenfreies P-Konto an.

Weinhold forderte einen offenen und niederschweligen Zugang zu Basisprodukten für alle Haushalte, da die Liquidität auch für Niedriglohn-Haushalte sichergestellt werden

müsse.

Bieler hob die Wichtigkeit einer langfristigen Orientierung hervor und betonte die Verantwortung der Banken hinsichtlich des Kundennutzens. Generell sollte der Servicelevel erhöht werden. Als Beispiel dafür führte er das Portal Finanzverstehet der ING Diba an. Er forderte einfache Finanzprodukte mit Beipackzettel für die Verbraucher.

Westphal sah eine bedarfsgerechte Verschlinkung des Produktangebots der Banken als notwendig an. Zudem müsse ein Bewusstseinswandel bei den Banken in Verbindung mit regulatorischen Eingriffen einsetzen. Dies würde am Beispiel des P-bzw. Girokonto deutlich. Der Markt hätte hier versagt und die EU-Kommission werde eingreifen und das Recht auf ein Girokonto durchsetzen.

F 3: Politische/Parlamentarische Hindernisse bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes in Deutschland (FA)

Carsten Sieling, MdB, SPD Finanzausschuss

„Politische und Parlamentarische Hindernisse bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes in Deutschland“

Sehr geehrte Damen und Herren,
herzlichen Dank für die Einladung zu dieser Veranstaltung. Ich bin sehr gern gekommen.

Viele der hier Anwesenden kenne ich schon aus meiner Arbeit im Deutschen Bundestag zum Thema Anlegerschutz. Einige waren als Sachverständige zu Öffentlichen Anhörungen geladen, mit anderen habe ich schon persönlich diskutiert.

Soweit ich das Programm überblicken kann, bin ich der einzige Politiker, der hier an prominenter Stelle etwas zu ihrer Veranstaltung beitragen kann. Das freut und ehrt mich natürlich. Ich hoffe aber gleichzeitig, dass das nicht daran liegt, dass ich der Einzige bin, der heute zugesagt hat. Denn dafür ist das Thema effektiver Anlegerschutz zu drängend und zu wichtig.

Ich soll Ihnen heute etwas zu den politischen und parlamentarischen Hindernissen bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes in Deutschland berichten.

Ich verantworte für die SPD-Bundestagsfraktion den Bereich Anlegerschutz, neben anderen wichtigen Themen wie zum Beispiel Finanzmarkt und Investmentfonds. Das sind auch Punkte, die eng mit dem Anlegerschutz zusammenhängen.

Die Bundesregierung legt im Bereich des Anlegerschutzes ja scheinbar einen Galopp hin: Das Leerverkaufsverbot, das Anlegerschutzgesetz, das OGAW-Umsetzungsgesetz um nur einige Beispiele zu nennen. Das Vermögensanlagegesetz ist derzeit im Verfahren. Auch wenn die Gesetze schicke Namen haben, haben sie mit Anlegerschutz nicht immer etwas zu tun. Später will ich darauf noch genauer eingehen.

I. Die Geschichte vom Hase und dem Igel

Bei der Vorbereitung dieser Rede fiel mir die Geschichte vom Hase und dem Igel ein.

Sie erinnern sich: Bei einer zufälligen Begegnung macht sich der Hase über die schiefen Beine des Igels lustig, woraufhin ihn dieser zu einem Wettrennen herausfordert, um den Einsatz einer Flasche Brantwein. Beim Wettrennen läuft der Igel nur beim Start ein paar Schritte, hat aber am Ende der Ackerfurche seine ihm zum Verwechseln ähnlich sehende Frau platziert. Als der siegesgewisse Hase heranstürmt, erhebt sich die Frau des Igels und ruft ihm zu: „Ick bin all´ hier!“ Dem Hasen ist die Niederlage unbegreiflich, er verlangt Revanche und führt insgesamt 73 Läufe mit stets demselben Ergebnis durch. Beim 74. Rennen bricht er erschöpft zusammen und stirbt.

Soweit die Geschichte, die sich übrigens weniger als 50 Kilometer von hier – auf einem Acker in Buxtehude – zugetragen hat...

II. Gedanken zum Thema bei der Geschichte

Was hat diese kleine Geschichte mit dem Anlegerschutz zu tun? Mehrere Gedanken sind mir dazu gekommen.

Der erste Gedanke, betrifft die Rollenverteilung. Sie ahnen es vielleicht: Der Hase soll heute stellvertretend für uns Politiker oder allgemein die Politik stehen.

Der Igel soll dagegen heute zwei verschiedene Rollen bekommen.

Die erste Rolle des Igels: Der Markt

Politik und die Demokratie allemal tragen die Langsamkeit der Entscheidung geradezu in sich. Demokratie ringt um Mehrheiten. Das ist mühsam und braucht Zeit, auch zum Nachdenken.

Allein das parlamentarische Verfahren bei einem Gesetz zieht sich über Monate hin. Von der Ersten Lesung im Plenum über die Beratungen in den Fraktionsarbeitsgruppen - beim Anlegerschutz speziell in der Arbeitsgruppe Finanz. Dann Abstimmungen mit anderen auch betroffenen Arbeitsgruppen, zum Beispiel den Verbraucherschützern. Öffentliche Anhörungen, Auswertung der Anhörung, Ausschussberatungen, Zweite und Dritte Lesung im Plenum, Zeitraum bis zum In-Kraft-Treten. So vergehen schnell Monate, in manchen Fällen Jahre.

Die Zeit der Entstehung eines Gesetzentwurfes in den Ministerien, bevor er den Bundestag ist da noch gar nicht eingerechnet:

- Erster Entwurf aus dem Finanzministerium,
- Beteiligung der Verbände,
- Abstimmung in den Ministerien
- Beteiligung des Bundesrates.

Und der Markt? Der nimmt auf all das keine Rücksicht. Ich will jetzt nicht den ehemaligen amerikanischen Zentralbankpräsidenten Volcker zitieren, der sagte, dass die letzte große Innovation der Finanzindustrie der Geldautomat gewesen sei. Das können wir gern an anderer Stelle diskutieren.

Wir müssen aber feststellen: Der Markt entwickelt sich ständig weiter. Oftmals haben sich die Rahmenbedingungen schon wieder geändert, wenn das Gesetz endlich greift. Neue Produkte und Vertriebswege sind entstanden, neue Akteure tummeln sich, die vom gerade verabschiedeten Gesetz ganz haarscharf doch nicht erfasst werden.

Wenn wir glauben, ein Regulierungs- Loch endlich geschlossen zu haben, ruft uns der Markt also immer wieder zu: „Ick bin all ´ hier“.

Wir Parlamentarier versuchen uns dann zum Beispiel mit dem „Krüppel“ des sogenannten „Omnibusses“ zu helfen. Das bedeutet nichts anderes, als das wir uns Gesetzgebungsvorhaben, die schon im Verfahren sind herauspicken und schnell einige Paragraphen anhängen, die auch noch geändert werden sollen, weil eine Lücke offensichtlich geworden ist.

Die beiden Vorhaben – ursprüngliches Gesetz und neue Paragraphen - müssen dann aber nicht zwingend sachlich auch miteinander zusammenhängen. Es geht dann nur um Schnelligkeit. Nur zwei Beispiele:

- Mit der Novellierung des Schuldverschreibungsgesetzes – also Vorschriften für die Gläubiger von Schuldverschreibungen - wurde im Jahr 2009 noch schnell das Beratungsprotokoll eingeführt.
- Beim kürzlich beschlossenen sogenannten „Anlegerschutzgesetz“ wurde eben noch still und heimlich die Exit-Tax-Regelung für REITs ausgeweitet. Was das mit Anlegerschutz zu tun hat, weiß ich wirklich nicht.

Zugegeben: Im Oktober 2009, als die Finanzkrise ihren vorläufigen Höhepunkt erreichte, war es gut, dass wir in einem gemeinsamen Kraftakt so schnell gehandelt haben. Aber das war die Ausnahme und die Ergebnisse zeigen, dass für manche Entscheidung sich hätte mehr Zeit lassen sollen...

Diese Zeit lässt uns der Markt aber nicht. Die Politik muss die schlaue Strategie des Igels

durchschauen und selber einer werden.

Die zweite Rolle des Igel: Die Lobby

In einem zweiten Punkt habe ich mich an die Geschichte vom Hase und dem Igel erinnert: Bei der Lobby, die sich im Bereich des Anlegerschutzes tummelt.

Im Handbuch „So arbeitet der Deutsche Bundestag“ steht zur Beteiligung der Interessenverbände im besten Beamtendeutsch:

„Wesentlich bei der geordneten Berücksichtigung von Interessen ist nur, dass nicht nur eine Seite gehört wird, sondern auch andere, die unterschiedliche, vielleicht gegensätzliche Interessen auf dem gleichen Feld haben können.“

Soweit die schöne Theorie. Die Realität sieht aber leider anders aus.

Beispiel: Anlegerschutzgesetz

Ein aktuelles Beispiel ist das kürzlich verabschiedete sogenannte Anlegerschutzgesetz der Regierungskoalition.

Finanzminister Schäuble hatte in einem ersten Entwurf für das Gesetz letzten März eine Regelung zum hier sicher allseits bekannten Grauen Kapitalmarkt vorgesehen. Hiernach sollte -statt wie derzeit die Gewerbeämter -, die BaFin zukünftig die Aufsicht über die ungefähr 80.000 freien Vermittlerinnen und Vermittler bekommen. Das ist nicht nur im Hinblick auf ein in sich konsistentes Aufsichtsrecht in Deutschland logisch, sondern auch angesichts der personellen Situation der Gewerbeämter in Deutschland mehr als notwendig. Wer soll tausende Finanzvermittler kontrollieren, der sich sonst um Gaststättenhygiene und die Organisation des Weihnachtsmarktes kümmert?

Das leuchtet jedem ein. Nur nicht der Lobby der Finanzvermittler. Also wurde eine Unterschriftenaktion gestartet, Horrorzahlen zu zusätzlichen Kosten veröffentlicht, mit dem Verlust von tausenden Arbeitsplätzen - kurz mit dem Untergang des Abendlandes gedroht.

Im damaligen Wirtschaftsminister Rainer Brüderle fand sich denn auch eine Marionette, die die absurden Argumente der Finanzvermittlerlobby nachtrompetete und dabei sogar in Kauf nahm, dass Finanzminister Schäuble seinen ursprünglichen Gesetzentwurf zurückziehen musste und nun ein Vorschlag auf dem Tisch liegt, wo die BaFin auch zukünftig bei der Aufsicht außen vor bleibt.

Das ist gegen jede Vernunft und widerspricht auch dem Koalitionsvertrag von Schwarz-Gelb, wo es heißt:

„Wir wollen ein konsistentes Finanzdienstleistungsrecht schaffen, damit Verbraucher in Zukunft besser vor vermeidbaren Verlusten und falscher Finanzberatung geschützt werden. Ein angemessener Anlegerschutz gegen unseriöse Produkthanbieter und Falschberatung wird prinzipiell unabhängig davon gewährleistet, welches Produkt oder welcher Vertriebsweg vorliegt.“

Realität: In Zukunft hängt der Schutz der Anlegerinnen und Anleger davon ab, welches Produkt sie kaufen: Bei einer Aktie sitzen die Profis der BaFin dem Anbieter im Nacken, bei einem geschlossenen Fonds das Gewerbeamt Henstedt-Ulzburg.

Fußnote: Ihnen wird vielleicht aufgefallen sein, dass ich Verbraucherschutzministerin Aigner bisher noch nicht erwähnt habe. Noch Ende letzten Jahres hat sie großspurig gefordert, die Finanzaufsicht bei der BaFin zu konzentrieren. In der Berliner Invalidenstraße bei Minister Brüderle und in der Wilhelmstraße bei Minister Schäuble hat man darüber wahrscheinlich nur müde gelächelt. Wenn überhaupt. Die Ministerin ist nichts anderes als ein Totalausfall.

Wohlgemerkt: Das alles geschah, bevor der Deutsche Bundestag das Gesetz auch nur einmal zu Gesicht bekommen hatte.

Wie hieß es doch gleich?

„Wesentlich bei der der geordneten Berücksichtigung von Interessen ist nur, dass nicht nur eine Seite gehört wird, sondern auch andere, die unterschiedliche, vielleicht gegensätzliche Interessen auf dem gleichen Feld haben können.“

Diese Geschichte ist kein Einzelfall. Auch wenn die Botschaften noch nicht alle aus Bonn nach Berlin umgezogen sind. Sie müssen sich beeilen: Denn in der Nähe des Reichstages wird es vermutlich nur noch wenige schöne Immobilien für sie geben. Der Rest der Büros ist von Konzernen und Verbänden, Banken und Lobbygruppen gemietet.

Damit wir uns nicht missverstehen: In einer Demokratie gehört Interessenvertretung zum Geschäft. Wir sind auf die Fachkompetenz der Verbände angewiesen. Aber allzu oft bleibt ein fader Beigeschmack.

Auf europäischer Ebene hat sich gerade quasi als Gegengewicht zu den Lobbyverbänden das Netzwerk „Financewatch“ gegründet, bei dem ich auch Mitglied bin. So etwas brauchen wir auch in Deutschland. Mindestens aber ein Lobbyregister, wie es in vielen anderen Staaten längst Normalität ist.

Wir Abgeordnete haben es mit hochgerüsteten Apparaten zu tun. Ich habe auf meinem Schreibtisch eine ganze Sammlung bunter Visitenkarten:

Verbands-Geschäftsführer, Leiter der Verbindungsstelle, Hauptgeschäftsführer, Referenten für politische Kommunikation, Referenten für Finanzmarktpolitik-Kommunikation, Referenten für Kommunikation usw. usf.

Hinter ihnen stehen Rechtsabteilungen großer Banken, teilweise eigene - „Research“ - Forschungsinstitute oder mit viel Geld in Auftrag gegebene Studien.

Wir Abgeordnete dagegen müssen mit ein, zwei Mitarbeitern die selbe Menge an Themen bearbeiten. Im Unterschied zu den Verbänden ist aber unsere Aufgabe, nicht nur eine Perspektive zu beleuchten, sondern uns ein Gesamtbild zu verschaffen. Wie soll das funktionieren?

Wir haben – den wissenschaftlichen Dienst des Bundestages in allen Ehren – keinen wissenschaftlichen Apparat hinter oder neben uns, der über Auswirkungen unser Beschlüsse aufklärt. Manchmal bleibt da nur gesunder Menschenverstand.

Meine Vorstellung sind integere, effizienterer und transparenterer Kapitalmärkte und ein faires, kundenorientiertes Finanzdienstleistungsangebot. Ich verstehe manchmal nicht, dass nicht auch die Branche ein Interesse daran hat, hier wirklich zu substanziellen Verbesserungen zu kommen, sondern immer wieder blockiert, entschärft oder – so erleben wir es gerade bei den schon erwähnten Beratungsprotokollen in der Anlageberatung – die gesetzlichen Regelungen bewusst umgeht.

Viel zu oft herrscht dort schon wieder „business as usual“, die Erkenntnis, dass doch alles nicht so schlimm war oder dass die Finanz- und Wirtschaftskrise eher ein Naturkatastrophe als eine logische Folge von Entwicklungen war. Schon wieder ist der Fokus die Rendite und die Anlegerinnen und Anleger bleiben auf der Strecke.

Beispiel: Kontoüberziehungszinsen

Ein Beispiel, mit dem wir uns zur Zeit intensiv beschäftigten sind die Zinsen bei Kontoüberziehungen.

Auch das iff war ja mit dieser Frage für die Europäische Kommission mit einer Studie intensiv befasst. Gestern haben Sie auch hier in einer Veranstaltung darüber diskutiert.

Eine Kleine Anfrage von mir an die Bundesregierung hat unter anderem ergeben, dass in Deutschland europaweit mit die höchsten Zinsen für Überziehungen gezahlt werden. Der finanzielle Schaden für die Verbraucherinnen und Verbraucher beträgt nach Berechnungen der Verbraucherzentrale Bremen seit Ende 2008 bei rund 770 Millionen Euro. Geld, das sich die Banken in die Tasche ohne Zögern in die eigenen Tasche stecken. Das kann nicht so weitergehen.

Ich befürchte jedoch, dass auf absehbare Zeit – und solange sich dieses strukturelle Ungleichgewicht einer hochgerüsteten Lobby gegenüber dem Parlament besteht – uns die Lobby in der politischen Diskussion immer wieder ein „ick bin all ´ hier“ zuruft...

III. Den Gegner im eigenen Haus: Politik zieht nicht an einem Strang

Es wäre schon viel gewonnen, wenn wir im Deutschen Bundestag bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes alle an einem Strang ziehen würden. Dem ist aber leider nicht so. Im Gegenteil: Die Lobby hat einen starken Verbündeten im Bundestag. Mit der schwarz-gelben Koalition haben wir eine Reihe von marktradikalen Geistern bei uns im Ausschuss sitzen, denen es allein darum geht, die Zügel endlich wieder loszulassen, damit der Markt uns wieder davongaloppiert.

Beispiel: OGAW-Umsetzungsgesetz

Dazu nur ein kurzes Beispiel aus jüngster Vergangenheit- das OGAW-Umsetzungsgesetz. OGAW steht für Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere. In der englischen Bezeichnung ist das komplett unaussprechlich. Hinter diesem technischen Begriff stehen nichts anderes als eine Reihe von Investmentfonds. In der Umsetzung der europäischen Richtlinie dürfen diese nun unter anderem europaweit fusionieren. Die BaFin stellt das vor ganz neue Herausforderungen. Die Öffentliche Anhörung hat klar ergeben, dass die BaFin hier auf Sicht fährt. Normalerweise ist die BaFin als nachgeordnete Behörde des BMF in ihren Einschätzungen eher zurückhaltend. In einem ungewöhnlich eindringlichen Appell haben die Beamten die Koalition gewarnt, in gleichem Atem die Informationsrechte der Anlegerinnen und Anleger einzuschränken.

Sie ahnen was kommt: Die Koalitionsfraktionen haben den Gesetzentwurf an dieser Stelle geändert.

Ich vergesse nicht: Auch wir Sozialdemokraten haben in den letzten Jahren Fehler gemacht und uns allzu oft vom Sirenengesang der Liberalisierung anstecken lassen. Aber wir haben gelernt und Konsequenzen gezogen. Peter Bofinger nannte die vergangenen Jahre „Das Jahrzehnt der Entstaatlichung“ Das muss ein Ende haben. Diese Einsicht hat sich bei uns Sozialdemokraten durchgesetzt. Das sehe ich bei den Kolleginnen und Kollegen der Regierungsfractionen leider nicht.

IV. Das Bild von der Politik als Hase.

Mein letzter Gedanke bei der Geschichte vom Hasen und dem Igel war die Figur des Hasen und der Politik, die bisher seine Rolle spielen musste. Eigentlich gefällt mir dieses Bild von der Politik nicht.

Der Hase hetzt in der Geschichte einerseits treuherzig von einem Ende des Ackers zum anderen Ende. Der Hase ist aber gleichzeitig auch mit dem Bild des Angsthasen verbunden. Das ist ein Bild, mit dem ich mich nicht anfreunden kann und will.

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir zur Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes viel größere Chancen und Möglichkeiten hätte, wenn wir nur den Mut aufbringen würden.

V. Mein Bild vom konsequenten Anlegerschutz

Mein Bild – und das der Sozialdemokraten – von einem konsequenten Anlegerschutz in Deutschland ist ein schlüssiges Gesamtkonzept zur Stärkung des Verbraucherschutzes, das alle Produkte und Vertriebswege umfasst und geeignet ist, die Transparenz, Verständlichkeit und Sicherheit für die Anleger zu erhöhen. Um ein hohes Anlegerschutzniveau zu erreichen und zu sichern, muss der Aspekt des Verbraucherschutzes in allen Phasen von der Entwicklung bis zum Erwerb von Finanzprodukten verankert werden.

Dieses Maßnahmenpaket nennen wir „Finanz-TÜV“ und wollen darin die Finanzvermittler- und Berater, die Institute, die Finanzaufsicht und die Verbraucherorganisationen mit einbeziehen.

Ich will dazu konkret einige Punkte nennen:

- Für alle Finanzvermittler und -berater sind Mindeststandards festzulegen und deren Einhaltung über eine Aufsicht sicherzustellen. Das Motto heißt: BaFin für alle.
- Die unabhängige Honorarberatung beim Vertrieb von Finanzprodukten ist zu stärken, insbesondere durch die Schaffung eines Berufsbildes „zertifizierter Finanzberater/zertifizierte Finanzberaterin“
- Ich habe es schon angesprochen: Der Graue Kapitalmarkt ist einer umfassenden Regulierung und Aufsicht zu unterstellen.
- Abschaffung aller Sonderverjährungsfristen.
- Die Aufsichtsbefugnisse der BaFin im Bereich des Verbraucherschutzes sind weiterzuentwickeln. Hierzu gehört unter anderem der BaFin zu ermöglichen, in geeigneter Weise die tatsächliche Entwicklung der Anlageberatung und -vermittlung verfolgen und Fehlentwicklungen sanktionieren zu können.
- Ein massiver Ausbau des Finanzberatungsangebots der Verbraucherzentralen der Länder ist notwendig.
- Die Bildung der Verbraucherinnen und Verbraucher in Hinblick auf Finanzdienstleistungen ist zu verbessern.

VI. Schluss

Der Hase aus der Geschichte ist beim 74. Lauf zusammengebrochen. Auch wenn wir Politiker manchmal außer Atem sind: Seien Sie gewiss – soweit ist bei unserem Kampf um besseren Anlegerschutz in Deutschland noch nicht.

Wir haben gute Ideen und die Zahl derer, die mit uns Sozialdemokraten der Auffassung sind, dass der Markt kein Selbstzweck und seine Existenz nicht per se gerechtfertigt ist, sondern für die Anlegerinnen und Anleger da ist, steigt täglich.

Ich hoffe dabei auch auf Ihre Unterstützung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Bedingungen des juristischen Anlegerschutzes: Dokumentation von Rechtsanwalt Eberhard Ahr, Bremen

Fortbildung für Fachanwältinnen und Fachanwälte in der 6. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen des iff in Kooperation mit der Zeitschrift „Verbraucher und Recht“

Am 19./20. Mai 2011 fand in Hamburg die diesjährige internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen des iff (Institut für Finanzdienstleistungen e.V.) in Hamburg statt. Unter dem Leitthema „*Fairness und Verantwortung*“ diskutierten über 240 Teilnehmer und Referenten nationale und internationale Fragen über Entwicklungen auf dem Finanzdienstleistungsmarkt. Erstmals fand parallel zu dieser Konferenz in Kooperation mit der Zeitschrift Verbraucher und Recht (VuR) auch eine Fortbildung für Fachanwälte des Bank- und Kapitalmarktrechtes statt, deren Veranstaltung insbesondere am 2. Konferenztag sich mit zunächst allgemein ausgerichteten Fragen und Problemen des juristischen Anlegerschutzes beschäftigte. Mit Herrn *Prof. Dr. Axel Halfmeier von der Frankfurt School of Finance and Management*, Herrn *Rechtsanwalt beim BGH Richard Lindner* aus Karlsruhe, sowie Herrn *Rechtsanwalt Peter Mattil, Leiter einer großen Anlegerschutzkanzlei* in München und Herrn *Dr. Carsten Sieling, Mitglied des Bundestages und Mitglied der SPD-Fraktion im Finanzausschuss* standen dafür namhafte Vertreter aus dem Bank- und Kapitalmarktrecht sowie aus dem Bereich der Politik zur Verfügung. Inhaltlich Pate für die Themen dieser Veranstaltung stand dabei die redaktionelle Ausrichtung der VuR als verbraucher-, bzw. anlegerschutzorientiertes Forum. In diesem ersten und auch in weiterer Zukunft geplanten Seminaren sollte es um die Entwicklung, Begründung und Begleitung verbraucher-, bzw. anlegerschutzorientierter Positionen und deren juristische Durchsetzung gehen und zwar als Ergänzung zu ähnlichen Veranstaltungen anderer juristischer Fachzeitschriften. Denn gerade die juristische Praxis von Fachanwältinnen und Fachanwälten, die sich als Anlegerschützer verstehen, hat es gezeigt, dass es über die reine Darstellung der Anlegerposition und die Frage, wie man ihr begegnen kann, hinaus die Notwendigkeit der Entwicklung von Anlegerschutzargumenten und einen praktischen Austausch darüber gehen muss. Als erste Positionsbestimmung dazu waren deshalb die Themen der ersten derartigen Veranstaltung mehr an grundsätzlichen Fragestellungen dazu ausgerichtet.

1. Zuerst stellte *Prof. Dr. Halfmeier* anhand von 5 Thesen dar, was Anlegerschutz im Deutschen Bank- und Kapitalmarktrecht ist und wozu man ihn braucht. Anlegerschutz diene dabei ähnlich wie der Verbraucherschutz dem Ausgleich struktureller und informeller Ungleichheiten, wenn einzelne Individuen den Anbietern und Unternehmen des Finanzdienstleistungsbereichs gegenüberreten. Anders als z.B. in den USA, wo der Anlegerschutz mehr aufsichtsrechtlich etabliert ist, ist dieser Schutz in Deutschland zunächst individualrechtlich durch Vertrag und die Bestimmungen des BGB dazu geregelt (Stichworte: Anlageberatungsvertrag, Beratungsfehler). Volkswirtschaftlich gesehen hat das Kapitalmarktrecht die Aufgabe, die Märkte zu stabilisieren, zu überwachen und zu informieren. Die dazu zur Verfügung stehenden Instrumente (Asset- und Monitoringabteilungen z.B.) hat der Kleinanleger nicht. So gesehen behindert die ökonomische Funktion des Kapitalmarktrechts den individuellen Anlegerschutz. Eine Harvard-Untersuchung aus Amerika („Indices of Regulation of Security Market“) bewertet im internationalen Vergleich die Schutzmöglichkeiten deutscher Anleger durch das Kapitalmarktrecht mit einer null (kein Schutz), die vor allem dadurch zustande kommt, weil diese rechtlichen Regelungen praktisch keine Durchsetzungsmöglichkeiten für den Kapitalanleger u. a. wegen bestehender prozessualen Probleme bietet. Anhand der Frage der Offenlegung von Gewinnmargen ging es dann um den beliebten Vergleich von Kapitaldienstleistern mit anderen Wirtschaftsteilnehmern: Eine Gleichsetzung mit anderen Geschäften (Hosenträger-, Wurstverkäufer) verbietet sich, weil Angebote von

Banken und des Kapitalmarkts anders als solche Produkte nur einen Tauschwert haben, über den sich ein „Nutzen“ nur als Gewinn realisieren kann, und keinen Gebrauchswert, wo ein Hosenträger zum Gebrauch oder eine Wurst zum Verzehr beschafft werden.

2. *Rechtsanwalt Richard Lindner* befasste sich im Anschluss daran mit dieser Thematik im Hinblick auf das durch die Rechtsprechung des BGH gesetzte Richterrecht im Anlegerschutz. In die Zuständigkeiten fast aller Senate reichen Fragen aus dieser Thematik, wobei Mittelpunkt dabei allerdings der XI. Senat als der „Bankensenat“ und der III. Senat mit seiner Zuständigkeit für die private Anlageberatung und -vermittlung stehen. Es ergibt sich daraus schon, dass eine Systematik in dieser Rechtsprechung nicht zu erkennen ist. Meist werden eher typische Verbraucherschutzgesetze herangezogen (HWiG, VerbrKredG, RBerG). Mehr und mehr schlagen sich europäische Anlegerschutzregelungen und Entscheidungen des europäischen Gerichtshofs in der Rechtsprechung des BGH nieder, was nicht immer in der Auslegung des BGH zu einer Effektivierung des Anlegerschutzes führt. Rechtsanwalt Lindner führte dies am Beispiel der Rechtsprechung zu den Schrottimmobilen (Fall Heininger etc.) aus. Eine Begrenzung erfahre der Verbraucherschutz in letzter Zeit vor allen Dingen durch handelsrechtliche Vorschriften aufgrund der so geprägten Stellung des Anlegers z.B. als Gesellschafter oder Unternehmensbeteiligter und einer dadurch eintretenden Verwässerung des Haustürschutzes z. B. über die sogenannten Grundsätze der fehlerhaften Gesellschaft und Einschränkung des Einwendungsdurchgriffs. Prägende Leitlinien für den juristischen Anlegerschutz in Deutschland spiegeln sich vor allen Dingen in den Grundsätzen, die der BGH richterrechtlich zu den Pflichten der Banken und Kapitalanbieter im Zusammenhang mit dem Anlageberatungs- oder Anlagevermittlungsvertrag entwickelt hat (vom Bondurteil, BGHZ 123,126, bis zum aktuellen Urteil des XI. Senats zu den SWAP-Geschäften, XI ZR 33/10). Nur in Sonderfällen gewährt die Rechtsprechung auch einen deliktischen Vermögensschutz, z. B. bei Nichtaufklärung über sittenwidrige Übervorteilung (XI ZR 221/07) oder zuletzt bei der Haftung ausländischer Broker als Beteiligte an der Vermittlung von Optionsgeschäften (BGHZ184, 365).

3. Aus Sicht der Politik stellte *Dr. Carsten Sieling*, verantwortlich in der SPD Bundesfraktion für den Bereich Anlegerschutz und Mitglied im Finanzausschuss, politische und parlamentarische Hindernisse bei der Durchsetzung eines konsequenten Anlegerschutzes dar. Als Folge der Finanzkiese sind seit 2008 durch verschiedene Ministerien eine Reihe von neuen Vorschriften zum Anlegerschutz auf dem Weg gebracht worden, auch hier zum Teil bedingt durch Vorgaben aus der europäischen Ebene. Lange und umständliche Gesetzgebungsverfahren sowie vielfältige Zuständigkeiten beim Verbraucherschutzministerium, beim Finanz- und Wirtschaftsministerium sowie beim Justizministerium führen neben ohnehin schon umständlich ausgestalteten Verfahren dazu, dass neue Bestimmungen sehr lange brauchen und im Verlaufe dieses Verfahrens wirksamer Schutz oft verwässert und abgeschwächt wird. Als Beispiel nannte Dr. Sieling den zunächst aus seiner Sicht sehr konsequent anlegerschutzorientierten Entwurf aus dem Finanzministerium zum Anlegerschutzgesetz und der Einbeziehung von Produkten des Graumarktes und der privaten Finanzvermittler in die einheitliche staatliche Finanzaufsicht des BaFin, die durch Interventionen des Bundeswirtschaftsministeriums wieder hinausgenommen und die Aufsicht über die Vermittler z. B. dann den Gewerbebeamten zugeordnet wurde. Dabei entwickle sich der Markt allerdings ständig weiter und die Politik hinke notwendig hinterher, vor allen Dingen wenn Schutzvorschriften nicht schnell und ggf. dann nicht rückwirkend angewandt werden können. In den Verfahren stehen den Abgeordneten mit ein oder zwei Mitarbeitern hochgerüstete Apparate von Lobbyisten der Finanz- und Versicherungswirtschaft gegenüber mit unterschiedlich starken Einflüssen je nach Ausrichtung der Regierung oder der zuständigen Ministerien. Für Sieling gehört zum konsequenten Anlegerschutz in Deutschland ein schlüssiges Gesamtkonzept zur Stärkung des Verbraucherschutzes, das

Produkte und Vertriebswege umfasst und für Verständlichkeit und Sicherheit sorgt. Maßnahmen dazu sind beispielsweise die Festsetzung von Mindeststandards für alle Finanzvermittler und Finanzberater, die Stärkung einer unabhängigen Honorarberatung und die Stärkung der Aufsichtsbefugnisse der Bafin oder auch der Verbraucherschutzorganisation (Finanzmarktwächter).

4. Im letzten Teil der Veranstaltung stellte dann Herr *Rechtsanwalt Peter Mattil* aus der Kanzlei Mattil & Kollegen in München die Strategien einer Anlegerschutzkanzlei zur Vertretung und Durchsetzung von Anlegerrechten vor, wie sie sich auch aus den in den vorhergegangenen Referaten dargestellten Bedingungen ergeben. Ausgehend von den Finanzinstrumenten und den Strategien der Anbieter, mit denen es einen Anlegerkanzlei zu tun hat, über eine Darstellung, welche Anleger und zu welchen Zeitpunkten diese den Rat und die Tätigkeit einer Anlegerschutzkanzlei in Anspruch nehmen, legte Herr Rechtsanwalt Mattil dar, wie man als Anlegerschützer für diese Kunden auf diesen Gebieten vorgehen kann. Mattil und Kollegen vertreten größtenteils Verbraucher oder private Anleger mit kleinen bis zum Teil sehr hohen Anlegersummen und mit unterschiedlichsten sozialen und Bildungsständen. Eine Konsultation der Kanzlei durch geschädigte Kunden erfolgt dabei leider meist erst nach der Investition und oft nicht so rechtzeitig, dass bei ersten Anzeichen einer Schieflage unter Umständen schon eingeschritten und der Schaden, wenn nicht abgewendet, so doch verringert werden könnte. Themen und Materiallage bringen es mit sich, dass vor der Erhebung einer Klage oder Geltendmachung von Ansprüchen in vielen Fällen eine beträchtliche Zeit mit der Sachverhaltsrecherche zugebracht werden muss. U. a. auch weil sehr oft Vermittler, aber auch Banken, schriftliches Material, sogar Vertragsunterlagen und Prospekte pp. nicht aushändigen, können Anleger leider selten mit einer vollständigen Sachverhaltsdarstellung oder Material dienen. Insbesondere aufgrund der dadurch hervorgerufenen Zeitverluste sind Ansprüche schnell verjährt oder etwa schadenersatzpflichtige Anbieter oder Vermittler nicht erreichbar, weil sie entweder vom Markt verschwunden, insolvent geworden oder untergetaucht sind. Gründliche Vorbereitung und ordentliche Recherche sind aber dennoch wichtig, weil „Schnellschüsse“ sich eher schädlich auswirken. Bei den Problemen der weiteren Vorbereitung und Formulierung von Anlegeransprüchen (Substantiierung), den Zugangsschwellen, die durch Kostenrisiken und lange Verfahrensdauer gegeben sind, wurden auch strukturelle Defizite im Anlegerschutz, was die Verfahren und die Verfahrensvorschriften angeht, deutlich. Eine Gegenmacht und ein Streit auf gleicher Augenhöhe ist bei den vorliegenden Gegebenheiten kaum möglich, zumal Banken mit ihren hochgerüsteten Rechtsabteilungen und Kanzleien es bei strittigen Rechtsfragen immer auf Prozesse ankommen lassen und kaum generelle Regelungen treffen, sondern jeden Einzelnen Kunden im Zweifel durchklagen lassen. Deshalb sah Mattil vor allen Dingen Verbesserungserfordernisse darin, dass kollektive Durchsetzungsmöglichkeiten z.B. durch eine Sammelklage und die Position des Anlegers im Prozess durch Beweiserleichterungen verbessert werden.

RA Eberhard Ahr, HB

Anhang

D 2.2: Beutelsbacher Konsens

F 1.2: VuR-Artikel - Rückabwicklung widerrufenen Verbraucherkreditverträge mit Restschuldversicherungen

D 2.2: Beutelsbacher Konsens

I. Überwältigungsverbot.

Es ist nicht erlaubt, den Schüler - mit welchen Mitteln auch immer - im Sinne erwünschter Meinungen zu überrumpeln und damit an der "Gewinnung eines selbständigen Urteils" zu hindern. Hier genau verläuft nämlich die Grenze zwischen Politischer Bildung und Indoktrination. Indoktrination aber ist unvereinbar mit der Rolle des Lehrers in einer demokratischen Gesellschaft und der - rundum akzeptierten - Zielvorstellung von der Mündigkeit des Schülers.

II. Das Gebot der Kontroversität

Was in Wissenschaft und Politik kontrovers ist, muss auch im Unterricht kontrovers erscheinen. Diese Forderung ist mit der vorgenannten aufs engste verknüpft, denn wenn unterschiedliche Standpunkte unter den Tisch fallen, Optionen unterschlagen werden, Alternativen unerörtert bleiben, ist der Weg zur Indoktrination beschritten. Zu fragen ist, ob der Lehrer nicht sogar eine Korrekturfunktion haben sollte, d. h. ob er nicht solche Standpunkte und Alternativen besonders herausarbeiten muss, die den Schülern (und anderen Teilnehmern politischer Bildungsveranstaltungen von ihrer jeweiligen politischen und sozialen Herkunft her fremd sind.

Bei der Konstatierung dieses zweiten Grundprinzips wird deutlich, warum der persönliche Standpunkt des Lehrers, seine wissenschaftstheoretische Herkunft und seine politische Meinung verhältnismäßig uninteressant werden. Um ein bereits genanntes Beispiel erneut aufzugreifen: Sein Demokratieverständnis stellt kein Problem dar, denn auch dem entgegenstehende andere Ansichten kommen ja zum Zuge.

III. Das Prinzip Schülerorientierung

Der Schüler muss in die Lage versetzt werden, eine politische Situation und seine eigene Interessenlage zu analysieren, sowie nach Mitteln und Wegen zu suchen, die vorgefundene politische Lage im Sinne seiner Interessen zu beeinflussen. Eine solche Zielsetzung schließt in sehr starkem Maße die Betonung operationaler Fähigkeiten ein, was aber eine logische Konsequenz aus den beiden vorgenannten Prinzipien ist. Der in diesem Zusammenhang gelegentlich - etwa gegen Herman Giesecke und Rolf Schmiederer - erhobene Vorwurf einer "Rückkehr zur Formalität", um die eigenen Inhalte nicht korrigieren zu müssen, trifft insofern nicht, als es hier nicht um die Suche nach einem Maximal-, sondern nach einem Minimalkonsens geht.

F 1.2: VuR-Artikel - Rückabwicklung widerrufenen Verbraucherkreditverträge mit Restschuldversicherungen – S. 1/2

AKTUELLE RECHTSPROBLEME AUS DER PRAXIS

Rückabwicklung widerrufenen Verbraucher-
kreditverträge mit Restschuldversicherungen

Von RA Michael Knobloch, Hamburg

Das Thema Restschuldversicherungen bei Verbraucherkreditverträgen kommt nicht zur Ruhe. Das eigentliche Problem – extrem hohe Darlehenskosten durch kreditierte, teure Einmalprämien oftmals nutzloser Versicherungen – ist dabei aus dem Focus der Rechtsprechung gerückt¹ und wird auch durch das neue Verbraucherkreditrecht „nicht einmal angegangen, geschweige denn gelöst“². So wird die Diskussion um Wucher bei Kreditkosten beziehungsweise bei Versicherungsprämien soweit ersichtlich nicht geführt. Stattdessen richtet sich die Aufmerksamkeit auf den Widerruf solcher Verträge, insbesondere nachdem der BGH in seiner Entscheidung vom 15.12.2009 (Az.: XI ZR 45/09)³ für typische Fallgestaltungen festgestellt hat, dass Ratenkredit und Versicherungsvertrag verbundene Geschäfte im Sinne des § 358 BGB sein können. Der sich daraus ergebenden Pflicht, über die Rechtsfolgen des Widerrufs für das jeweils verbundene Geschäft zu belehren, sind fast alle Anbieter über Jahre nicht nachgekommen. Hieraus folgt theoretisch ein „ewiges“ Widerrufsrecht⁴ der Verbraucher, welches als Gestaltungsrecht⁵ auch nicht der Verjährung unterliegt⁶ und wegen der Möglichkeit der Nachbelehrung durch die Anbieter⁷ auch regelmäßig nicht wegen Verwirkung ausgeschlossen sein wird⁸. Dies gilt auch für bereits vollständig zurückgezahlte Darlehensverträge, die nicht anders zu behandeln sind als etwa ein Kaufvertrag, bei dem die Widerrufbarkeit auch durch Erfüllung nicht in Zweifel gezogen wird.⁹

Folge des Widerrufs ist die Rückabwicklung der Verträge, zu deren praktischer Durchführung sich der BGH in oben genannter und zuletzt in seiner Entscheidung vom 18.01.2011 (Az.: XI ZR 356/09) geäußert hat. Dem letztgenannten Urteil lag der Fall zu Grunde, dass ein Darlehensnehmer im Jahr 2007 ein Darlehen über etwa 33.000 Euro aufnahm, wovon jedoch nur etwa 26.500 Euro ausgezahlt wurden und die verbleibenden 6.500 Euro der Finanzierung einer Restschuldversicherung dienten. Zuzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von drei Prozent und der Zinsen sollten so innerhalb von 84 Monaten vom Darlehensnehmer insgesamt gut 50.000 Euro zurückgezahlt werden. Nach zwei Jahren widerrief der Darlehensnehmer wirksam Darlehens- und Versicherungsvertrag. Die Rückabwicklung solcher Verträge erfolgt wegen § 358 Abs. 4 S. 3 BGB auch hinsichtlich des Versicherungsvertrags allein zwischen Verbraucher und der Darlehensgeberin. Ohne Berücksichtigung der für Versicherungsverträge geltenden Besonderheiten kann der Verbraucher gegenüber der Bank geltend machen:

- a. Rückzahlung der bisher an die Bank gezahlten Raten (§§ 357 Abs. 1 S. 1, 346 Abs. 1 und 2 Nr.1 BGB)
- b. Gezogene Nutzungen auf die Raten (§§ 357 Abs. 1 S. 1, 346 Abs. 1 und 2 Nr.1 BGB)
- c. Rückzahlung der vorweg an die Versicherung geflossenen Versicherungsprämie (§§ 358 Abs. 4 S. 3, 357 Abs. 1, 346 Abs. 1 und 2 Nr.1 BGB) oder nur eines Teils der Prämie (§ 9 VVG).

Was die Bemessung der aus den Raten gezogenen Nutzungen der Bank (Position b.) betrifft, kann auf die Rechtsprechung zu § 818 zurückgegriffen werden. Hier hatte der BGH ursprünglich entschieden, dass „die üblichen Zinsen“ zuzusprechen seien,¹⁰ wonach die Obergerichte als Referenz den sog. Schwerpunktzins für Kontokorrentkredite unter DM 1 Mio, teilweise zuzüglich zwei Prozentpunkten¹¹, schätzten. Später wandte der BGH dann die Formel „5 Prozentpunkte plus Diskontsatz“¹² und zuletzt „5 Prozentpunkte plus Basiszinsatz“¹³ an, ohne eine Kapitalisierung der Zinsen zuzulassen. Bei den Ratenkreditspezialisten bietet es sich in Modifizierung dieser Rechtsprechung an, die Nutzungen anhand des Marktzinses für entsprechende Ratenkredite, bei jährlicher Zinsverrechnung, zu schätzen.¹⁴ Als Referenz könnten hier die Zeitreihen der Deutschen Bundesbank dienen.¹⁵ Im Hinblick auf die Höhe der Rückzahlung der an die Versicherung geflossenen Einmalprämie (Position c.) setzt der BGH in seiner jüngeren Entscheidung vom 18.01.2011 die gesamte Prämie, ohne Abzüge, an (Rn 26). In seiner Entscheidung vom 15.12.2009 hatte er für die Rechtsfolgen des Widerrufs des Versicherungsvertrags noch auf die §§ 8, 48c VVG a.F. (nunmehr geregelt in § 9 VVG) verwiesen, wonach nur der Prämienanteil für das erste Jahr und für die Zeit nach Widerruf zu erstatten seien. Erfolgte der Widerruf also nach zwei Jahren, so wäre demnach dem Verbraucher der Prämienanteil für das zweite Jahr nicht zu erstatten. Der Verweis auf das VVG erscheint nicht passend, da die Verbundgeschäfte aus Versicherung und Darlehen nicht im VVG geregelt sind. Zudem wird die Beschränkung des Prämienersatzanspruches im Schrifttum als Verstoß gegen Europarecht, und zwar gegen Art. 7 Abs. 1, 3, 4 FernAbsRL II, angesehen soweit es um Fernabsatzverträge geht und der Hinweis auf den im Falle des Widerrufs zu erstattenden Betrag unterblieben ist.¹⁶ Im Falle

1 Ausführlich *Relfner/Knobloch/Knops*, Restschuldversicherung und Liquiditätssicherung, BoD, Norderstedt 2010; *Relfner*, WM 2008, 2329-2339; *Knobloch*, VuR 2008, 91ff.; *Knops*, VersR 2006, 1455; zu für Verbraucher unvorteilhaften Versicherungsbedingungen auch *Jacob*, juris PR VersR 3/2010, Anm. 5.

2 *Nobbe*, WM 2011, 625, 632.

3 Abgedruckt in WM 2010, 166.

4 *OLG Zweibrücken*, Beschluss vom 10.05.2010 (7 U 84/09), VuR 2010, 307 mit Anm. Arne Maier.

5 *MK-Masuch*, § 355 BGB Rn 9; *Staudinger-Kaiser*, § 355 BGB Rn 17.

6 *Jauerning*, § 194 BGB Rn 2; *MK-Grothe*, § 194 BGB Rn 4; *Staudinger-Peters/Jacoby*, § 194 BGB Rn 18.

7 *BGH*, Urteil vom 26.10.2010 (XI ZR 367/07), NJW-RR 2011, 403 mit Anmerkung *Bilow*, LMK 2011, 313356.

8 *Staudinger-Kaiser*, § 355 BGB Rn 64; *MK-Masuch*, § 355 BGB Rn 17.

9 Siehe oben Fn 4, Rn 11 des Beschlusses.

10 *BGH* NJW 1961, 452.

11 *OLG Hamm*, VuR 1988, 318; *OLG Düsseldorf* EWIR 1995, 131.

12 *BGH* NJW 1998, 2529, 2531.

13 *BGH* NJW 2007, 2401, 2404.

14 Zur Notwendigkeit der Zinsverrechnung siehe auch *Kälberer*, ZIP 97, 1055, 1057.

15 Z.B. SUD114, Konsumentenkredite an private Haushalte, anfängliche Zinsbindung über 1 bis 5 Jahre.

16 *Prölss/Martin-Prölss*, § 9 VVG Rn 24 mit weiteren Nachweisen.

AKTUELLE RECHTSPROBLEME AUS DER PRAXIS

seiner Anwendung wäre bei der Berechnung der zu erstattenden Anteile zu beachten, dass die Prämie wegen der fallenden Versicherungsleistung nicht linear, sondern der Versicherungsmathematik entsprechend, vereinfacht nach der so genannten „78-Formel“ berechnet werden müsste.¹⁷

Die Bank kann folgende Positionen geltend machen:

- d. Rückzahlung des Auszahlungsbetrags (§§ 357 Abs. 1 S. 1, 346 Abs. 1 und 2 Nr.1 BGB)
- e. Gezogene Nutzungen aus dem Auszahlungsbetrag (§§ 357 Abs. 1 S. 1, 346 Abs. 1 und 2 S. 1 Nr.1, S. 2 BGB)
- f. Rückzahlung des für die Prämie an die Versicherung geflossenen Darlehensbetrags (§§ 357 Abs. 1 S. 1, 346 Abs. 1 und 2 Nr.1 BGB).

Der Anspruch der Bank auf Nutzungersatz für den Auszahlungsbetrag (Position d.)¹⁸ entspricht nach § 346 Abs. 2 S. 2 1. HS BGB dem Vertragszins oder, sofern der Marktzins niedriger ist, nach dem 2.HS der Vorschrift dem durchschnittlichen Marktzins. Dieser kann wie beim Nutzungersatz für die Raten (oben Position b.) anhand des Marktzinses für entsprechende Ratenkredite geschätzt werden. Ein Nutzungersatz für den Darlehensteil, der der Finanzierung der Versicherungsprämie diene, ist demgegenüber nicht geschuldet. Das folgt aus § 358 Abs. 4 S. 2 BGB. Auch ein Anspruch auf Wertersatz für den bis zum Widerruf vorgehaltenen abstrakten Versicherungsschutz besteht nicht,¹⁹ insbesondere dann nicht, wenn man entgegen der hier vertretenen Meinung eine Kürzung bei der Prämienrückerstattung (oben Position c.) durch die Anwendung des VVG zulässt. Legt man die hier vertretene Meinung zugrunde,

dann ergeben sich für die Berechnung erhebliche Vereinfachungen: Die Versicherungsprämie und der dafür verwendete Darlehensteil entsprechen einander. Die Positionen c. und f. heben sich also vollständig auf. Der Wertersatz für die Ratennutzung (Position b.) und der Nutzungersatz für den Darlehensgebrauch (Position e.) werden auf Grundlage eines identischen Zinssatzes und beide staffelmäßig berechnet. Der BGH konnte daher die Vorgabe machen, den Erstattungsbeitrag wie einen Kredit über den Auszahlungsbetrag ohne Gebühren und ohne den für die Prämie verwendeten Darlehensteil mit marktüblichen Zinsen unter Anrechnung aller durch den Verbraucher getätigten Raten zu errechnen (Rn 26 der Urteilsgründe der Entscheidung vom 18.01.2011). Gerade bei spät widerrufenen Verträgen bzw. bei einem Widerruf nach Umschuldung kann es hier zu „Überzahlungen“ und somit zu einem Erstattungsanspruch des Verbrauchers kommen.²⁰ Die Analyse zeigt also, dass durch einen späten Widerruf die Nachteile des Verbrauchers, die dieser durch den Abschluss einer Restschuldversicherung erfährt, im Ergebnis ausgleichen lassen. Da die Anbieter spätestens seit der BGH-Entscheidung dazu übergegangen sind, den gesetzlichen Vorgaben entsprechend zu belehren, hilft dies jedoch nur für Altfälle.

¹⁷ Zu dieser Formel *Rüßmann*, jur-PC 1994, 2828.

¹⁸ Im Falle der Umschuldung ist dies der Umschuldungsbetrag.

¹⁹ So genannte „Geldleistungstheorie“, *Prölss/Martin-Prölss*, § 9 VVG Rn 3.

²⁰ Entsprechende Berechnungen nimmt zum Beispiel das in Hamburg ansässige *iff* Institut für Finanzdienstleistungen e.V. vor.