

# Konferenz-Reader

Hamburg

23./24. Mai 2019

#iff19transparency

INTERNATIONALE  
**KONFERENZ**  
ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

23./24. MAI 2019  HAMBURG | Rudolf Steiner Haus

**Transparenz**

Rolle rückwärts oder Reform?

*Transparency: to unwind or to continue the reformation?*

**THEMEN / TOPICS**

Algorithmen und Finanzdienstleistungen / Algorithms and financial services

Konsumentenkredit / Consumer Credit Inkassokosten / Costs of debt collection

Vergleichsportale – Güteprüfung für alle Bereiche? / Comparison portals

Frauen und Finanzen / Women and finances

Robo-Advisor: Massengeschäft und Transparenz / Robo advisor and transparency

Mit freundlicher Unterstützung:



Unterstützen Sie uns

DE62 2005 0550 1238 1229 21

## Inhalt

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen.....                               | 6  |
| Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. ( <i>iff</i> ) .....                         | 6  |
| Wer wir sind .....                                                                        | 6  |
| Unsere Ziele.....                                                                         | 6  |
| Wodurch wir uns auszeichnen .....                                                         | 6  |
| Was wir tun .....                                                                         | 6  |
| Bündnis gegen den Wucher – darum geht es .....                                            | 7  |
| Prinzipien zum verantwortlichen Kredit.....                                               | 8  |
| Programm.....                                                                             | 10 |
| Raumplan.....                                                                             | 11 |
| Beiträge der Referenten .....                                                             | 12 |
| Impulsreferat.....                                                                        | 12 |
| Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende.....                                           | 12 |
| Podiumsdiskussion: Algorithmen und Finanzdienstleistungen – Chancen und Herausforderungen | 13 |
| Matthias Spielkamp, AlgorithmenWatch .....                                                | 13 |
| Patric Fedlmeier, Provinzial Rheinland Versicherungen .....                               | 16 |
| Max Bense collectAI .....                                                                 | 16 |
| D1.1 20 Jahre Insolvenzordnung – Rückschau und Zukunft .....                              | 19 |
| Christoph Zerhusen, VZ NRW .....                                                          | 19 |
| Michael Weinhold, AG SBV .....                                                            | 20 |
| Dr. Daniel Bergner, VID .....                                                             | 21 |
| Daniela Gaub, BDIU .....                                                                  | 22 |
| D1.2 Eigenkapital beim Immobilienerwerb – Woher kommt es und wohin fließt es? .....       | 23 |
| Franz Michel, vzbv .....                                                                  | 23 |
| Sabine Münster, comdirect .....                                                           | 23 |
| Dr. Reiner Braun, empirica .....                                                          | 24 |
| D1.3 FA/VuR: Benchmark-/Euribor-Reform .....                                              | 26 |
| Jan Hartlieb, SAM .....                                                                   | 26 |
| Lutz Tiedemann, Groenewold Rechtsanwälte .....                                            | 27 |
| Dr. Carsten Stroborn, Deutsche Bundesbank.....                                            | 30 |
| Stephanie Broks, EZB.....                                                                 | 30 |
| D2.1 Finanzielle Bildung und digitale Angebote – Möglichkeiten und Grenzen .....          | 32 |

|                                                                                                                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Lena Salein, DSGVO .....                                                                                                                                         | 32 |
| Dr. Vera Fricke, vzbv .....                                                                                                                                      | 32 |
| Andrea Brinkmann, Stiftung Deutschland im Plus .....                                                                                                             | 33 |
| Dr. Birgit Happel, PNFK.....                                                                                                                                     | 35 |
| D2.2 Älterwerden meistern .....                                                                                                                                  | 35 |
| Friedrich Thiele, Deutsche Leibrenten .....                                                                                                                      | 35 |
| Christoph Hegel, Hegel Architektur.....                                                                                                                          | 36 |
| Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg.....                                                                                                              | 37 |
| Christoph Sedlmeier, Stiftung Liebenau.....                                                                                                                      | 38 |
| D2.3 FA/VuR: Robo-Advisor: Massengeschäft und Transparenz.....                                                                                                   | 40 |
| Niels Nauhauser, VZ BW .....                                                                                                                                     | 40 |
| Karl Matthäus Schmidt, Quirin Privatbank.....                                                                                                                    | 41 |
| Thorsten Krause, KAP Rechtsanwälte .....                                                                                                                         | 42 |
| D2.4 FA/VuR: Musterfeststellungsklage / kollektiver Rechtsschutz.....                                                                                            | 44 |
| Karen Bartel, GDV.....                                                                                                                                           | 44 |
| Ronny Jahn, vzbv .....                                                                                                                                           | 44 |
| Richard Lindner, BGH .....                                                                                                                                       | 45 |
| Marko Huth, Kanzlei Gansel .....                                                                                                                                 | 48 |
| D3.1 P-Konto – Aktuelle Themen und Perspektiven.....                                                                                                             | 49 |
| Maria Fechter, BMJV .....                                                                                                                                        | 49 |
| Pamela Wellmann, VZ NRW .....                                                                                                                                    | 51 |
| Esther Binner, FSB Bremen.....                                                                                                                                   | 52 |
| Dr. Stefan Saager, BVR.....                                                                                                                                      | 53 |
| D3.2 Riester und was jetzt? .....                                                                                                                                | 54 |
| Dorothea Mohn, vzbv.....                                                                                                                                         | 54 |
| Ilka Houben, GDV .....                                                                                                                                           | 56 |
| Wolfram Erling, Union Investment.....                                                                                                                            | 57 |
| D3.3 FA/VuR: Regulierung am Grauen Kapitalmarkt am Beispiel der Genossenschaftsbeteiligung<br>– Umgehung des Verbraucherschutzes durch Ausnahmeregelungen? ..... | 58 |
| Lena Ribka, Marktwächter Hessen .....                                                                                                                            | 58 |
| Ingeborg Esser, GdW .....                                                                                                                                        | 59 |
| Ingo Dethloff, Rechtsanwalt.....                                                                                                                                 | 61 |
| Wolfgang Weber, Ministerium für Wirtschaft und Energie Brandenburg .....                                                                                         | 62 |
| D3.4 FA/ VuR: Provisionsdeckelung in der Lebensversicherung .....                                                                                                | 63 |

|                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Miriam Michelsen, MLP.....                                                          | 63 |
| Niels Nauhauser, VZ BW.....                                                         | 64 |
| Christian Nuschele, Standard Life.....                                              | 65 |
| Axel Kleinlein, BDV .....                                                           | 66 |
| D4.1 Konsumentenkredite .....                                                       | 67 |
| Ministerialrat Dr. Erich Paetz, BMJV .....                                          | 67 |
| Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende.....                                     | 69 |
| Finn Gerlach, DSGVO.....                                                            | 69 |
| Kerstin Schultz, VZ Sachsen .....                                                   | 70 |
| F1.1 Energieschulden – Aktuelle Themen und Herausforderungen .....                  | 72 |
| Stefanie Kosbab, VZ NRW.....                                                        | 72 |
| Iris Klauck, swb – Projekt Zappenduster .....                                       | 75 |
| F1.2 A look to London and Germany`s imminent future? .....                          | 77 |
| Damon Gibbons, Centre for Responsible Credit .....                                  | 77 |
| Ellie Kershaw, Tower Hamlets .....                                                  | 79 |
| F1.3 Bank der Zukunft – Welche Erwartungen hat die Generation Y an ihre Bank? ..... | 80 |
| Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM.....                                                | 80 |
| Rainer Mellis, Volksbank Düsseldorf Neuss .....                                     | 81 |
| Philip Kamp, auxmoney .....                                                         | 81 |
| F1.4 FA/VuR: Aktuelle Themen aus dem Gutachterbereich .....                         | 82 |
| André Hink, Hink & Fischer.....                                                     | 82 |
| Dieter Voigt, BVKK.....                                                             | 83 |
| Jan Hartlieb, SAM .....                                                             | 84 |
| F2.1 Frauen und Finanzen .....                                                      | 86 |
| Barbara Rojahn, FrauenFinanzBeratung .....                                          | 86 |
| Annette Siragusano, Initiative finanzheldinnen comdirect.....                       | 87 |
| Dr. Birgit Happel, Geldbiografien .....                                             | 89 |
| Anne Connelly, herMoney.....                                                        | 90 |
| F2.2 Run-Off in der Lebensversicherung.....                                         | 91 |
| Rita Reichard, VZ NRW .....                                                         | 91 |
| Axel Kleinlein, BDV .....                                                           | 93 |
| F2.3 Vergleichsportale – Güteprüfung für alle Bereiche? .....                       | 94 |
| Horst Biallo, biallo .....                                                          | 94 |

---

|                                                       |     |
|-------------------------------------------------------|-----|
| Dorothea Mohn, vzbv .....                             | 95  |
| Prof. Dr. Carsten Becker, Bundeskartellamt.....       | 97  |
| Dr. Stanislaus Jaworski, BVK.....                     | 98  |
| F2.4 FA/VuR: Digitalisierung im Zahlungsverkehr ..... | 99  |
| Claudio Zeitz, vzbv .....                             | 99  |
| Maximilian Pecha, figo .....                          | 100 |
| F3.1 Inkassokosten .....                              | 103 |
| Tatjana Halm, VZ Bayern .....                         | 103 |
| Birgit Vorberg, VZ NRW .....                          | 104 |
| Prof. Dr. Dörte Busch, HWR Berlin .....               | 105 |
| Kay Uwe Berg, BDIU .....                              | 109 |

## Die internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen

Finanzprodukte werden immer komplexer und der Bedarf an prägnanter Verbraucherinformation immer größer. Webanbieter wie Vergleichsportale, Roboadvisor und Informationsportale machen das Leben dabei nur scheinbar leichter.

Die diesjährige iff Konferenz lädt ein, Transparenz anhand ihrer praktischen Auswirkungen zu diskutieren, die Effizienz von Regulierungsbemühungen zu beleuchten, offene Fragen zu klären und gemeinsame Perspektiven zu entwickeln.

Wie objektiv tatsächlich verglichen wird, wie eine Anlageentscheidung wirklich zu Stande kommt und wie neutral eine Empfehlung sind, ist häufig nicht ohne Weiteres zu beantworten. Die bequeme Umsetzung muss um eine adressaten- und produktgerechte, bequeme Risikoaufklärung erweitert werden.

Zudem veranlassen die aktuellen gesetzlichen Regelungen die Anbieter zu einer kostspieligen Informationsflut, die die Verbraucherinnen und Verbraucher überfordert. Sollte der Anbieter nicht die Verantwortung dafür übernehmen, welche Risiken für seine Kunden die wesentlichen sind?

Ist das Ziel, Risiken auf einem Blatt für die Vielzahl an unterschiedlichen Produkten einheitlich darstellen zu wollen, möglicherweise von vornherein zum Scheitern verurteilt gewesen? Muss es eine aktive Aufsicht geben, die auch den Verkauf testet?

## Das institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*)

### Wer wir sind

Wir sind ein gemeinnütziges, unabhängiges Forschungsinstitut, das seit 1972 für verschiedene öffentlicher Auftraggeber, Verbraucherverbände und Unternehmen auf nationaler und internationaler Ebene forscht. Wir finanzieren uns ausschließlich aus laufenden Projekten.

### Unsere Ziele

Wir setzen uns insbesondere für den Zugang zu Finanzdienstleistungen ein und konzentrieren uns dabei vor allem auf finanziell verletzte Verbraucherinnen und Verbraucher, insbesondere auf Alleinselbstständige sowie überschuldete Personen. Unser Ziel sind innovative und transparente Finanzdienstleistungen, die an die individuelle Wirklichkeit jeder einzelnen Verbraucherin bzw. jeden einzelnen Verbrauchers anpassbar sind und ökonomische, ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen.

### Wodurch wir uns auszeichnen

Unsere Arbeit zeichnet sich durch einen praxisnahen und gleichzeitig wissenschaftlich fundierten Ansatz, ihre Interdisziplinarität, die Nähe zu Verbraucherverbänden und sowie eine internationale Perspektive aus.

### Was wir tun

Wir erarbeiten Grundlagen und Instrumente für eine sozial und ökologisch verantwortliche Geldwirtschaft und setzen uns für ein sozial gerechtes Wirtschaftssystem ein. Aufbauend auf Produktanalysen und Beratungstests und wissenschaftlichen Gutachten und Studien, bietet wir

Beratung an, erstellen Software und Publikationen in Fachzeitschriften und für Verbraucherinnen und Verbraucher. Wir bringen unsere Ergebnisse in den nationalen und internationalen Gremien, Fachkonferenzen, Sachverständigenanhörungen und den Medien ein. Zudem organisieren wir Fachtagungen, die dem Austausch unterschiedlicher Interessensgruppen und der Fortbildung dienen.

Ausführliche Informationen finden Sie unter: [www.iff-hamburg.de](http://www.iff-hamburg.de)

## Bündnis gegen den Wucher – darum geht es

### Für mehr soziale Gerechtigkeit in der Gesellschaft

**Das iff hat gemeinsam mit den Verbraucherzentralen Hamburg und Sachsen, sowie der LAG Schuldnerberatung Hamburg den Anfang des Jahres das Bündnis gegen den Wucher gegründet. Mittlerweile sind deutschlandweit weitere zivilgesellschaftliche Organisationen dem Bündnis beigetreten.**

*Die Reichen werden reicher, die Armen werden ärmer. Überhöhte Zinsen, Gebühren, „Entschädigungen“ und Prämien bei Kredit, Sparen und Versicherungen sind Ausdruck eines marktwirtschaftlichen Prinzips, wonach man Gewinn auch auf Kosten anderer erzielen darf. Die Macht, die Eigentum, Vermögen und Status verleihen, darf danach auch zum Schaden anderer genutzt werden. Der Kapitalismus kann und will auf dies Anreizsystem nicht verzichten.*

Doch es gibt Grenzen. Seit Jahrtausenden gilt das Wucherverbot des §291 Strafgesetzbuch, wonach es niemandem erlaubt sein soll, dass er

*„die Zwangslage, die Unerfahrenheit, den Mangel an Urteilsvermögen oder die erhebliche Willensschwäche eines anderen dadurch ausbeutet, dass er sich oder einem Dritten 1. für die Vermietung von Räumen zum Wohnen oder damit verbundene Nebenleistungen, 2. für die Gewährung eines Kredits, 3. für eine sonstige Leistung oder 4. für die Vermittlung einer der vorbezeichneten Leistungen Vermögensvorteile versprechen oder gewähren lässt, die in einem auffälligen Missverhältnis zu der Leistung oder deren Vermittlung stehen“ und „in besonders schweren Fällen ... 1. durch die Tat den anderen in wirtschaftliche Not bringt, 2. die Tat gewerbsmäßig begeht, ...“*

Dies Recht wird nicht angewandt, weil der Wucher zum System geworden ist. Verbraucher werden nicht mehr „ausgebeutet“. Vielmehr verfangen sie sich in wucherischen Systemen, die als solche nicht strafbar sind. Dazu gehören Kombinationsverträge, Inkassogebühren, Zinsen für totes Kapital, Familienmithaftung, Kettenverträge, Umschuldungen und „risikoadjustierte Preissysteme“.

Es gibt im Zivilrecht bereits einen Ansatz gegen den „systemischen Wucher“. Der Bundesgerichtshof hat ein sittenwidriges wucherähnliches Geschäft einer Bank schon dann angenommen, wenn sie sich *„leichtfertig der Einsicht verschließt, dass sich der Darlehensnehmer nur aufgrund seiner wirtschaftlich schwächeren Lage auf die ihn beschwerenden Darlehensbedingungen einlässt“* (Bundesgerichtshof Urt. v. 12.3.1981)

Der Satz ist bei Juristen in Vergessenheit geraten. Gleichwohl erklären Banken, Investmentfonds und Versicherer Armut und Not zu einem persönlichen Merkmal, das als Risiko wucherische Preise rechtfertigt. Inkassobranche und Zwangsvollstreckungsorgane treiben es ein.

Die Gesellschaft wird dadurch immer mehr zerrissen. Ihr unteres Drittel und deren Kinder werden abgekoppelt. Die Politik kuriert die Symptome und verspricht umzuverteilen. Gleichzeitig aber

entzieht sie Prozesse der Kontrolle, die systematische Verarmung befördert und Wucherforderungen staatlich eintreiben. Man schöpft Wasser ab statt die Überflutung zu dämmen.

**Wir wollen, dass das Wucherverbot ernst genommen, dass die Prozesse der Verarmung transparent gemacht und rechtlicher Kontrolle unterzogen werden. Wo der Wettbewerb versagt, muss das Recht Grenzen setzen. Solidarität beginnt im Prozess der Verarmung – nicht erst danach.**

## Prinzipien zum verantwortlichen Kredit

### **P1: Zugang zu verantwortlichem und sozial angepasstem Kredit muss Allen offenstehen.**

- a. Kredit ist eine lebensnotwendige Leistung für die Teilhabe in der Gesellschaft.
- b. Banken dürfen nicht diskriminieren.
- c. Verbraucherkredit und Existenzgründerkredite bedürfen der Aufsicht.

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

- a. Es darf im Wettbewerb nur einen Preis für die gesamte Nutzung geben.
- b. Kreditnehmer brauchen einen standardisierten Zahlungsplan.
- c. Verbraucher sollten ausreichend Zeit zur Entscheidungsfindung haben.
- d. Freier Zugang zu unabhängiger Kredit- und Schuldnerberatung.
- e. Finanzielle Allgemeinbildung bildet beide Seiten.

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

- a. Kredite müssen für die Nutzer produktiv sein.
- b. Verantwortliche Kreditvergabe erfordert Information, Beratung und Haftung.
- c. Kein Kreditgeber sollte das Recht haben, die Schwäche, Not, Unerfahrenheit oder Arglosigkeit des Kreditgebers auszunutzen.
- d. Vorzeitige Rückzahlung von Krediten muss zu jeder Zeit ohne strafähnliche Zusatzkosten möglich sein.
- e. Umschuldungen und Zusatzkredite sollten zu keinem Schaden führen.

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

- a. Es besteht ein dringendes Bedürfnis nach einem Kündigungsschutzrecht bei Verbraucherkrediten.
- b. Kosten im Falle der Zahlungsstörungen sollten adäquat sein und nur den wirklichen Schaden kompensieren.

### **P5: Verbraucherschutzgesetzgebung muss effektiv sein.**

- a. Der Anwendungsbereich einer Richtlinie muss alle Verbraucher umfassen.
- b. Jede gewerbliche Kreditvergabe muss unabhängig von ihrer Rechtsform erfasst sein.
- c. Der gesamte Prozess der Kreditabwicklung, so wie er sich aus Nutzersicht darstellt, muss erfasst werden.

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

**P6: Private Überschuldung sollte als öffentliches Problem angesehen werden.**

- a. Gewinnorientierte Systeme bieten in der Regel keine angemessenen Lösungen, um Überschuldeten zu helfen.
- b. Verbraucher sollten das Recht auf Entschuldung haben.
- c. Verbraucherinsolvenzverfahren sollten zur Wiedereingliederung und nicht zur Bestrafung genutzt werden.

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

- a. Es sollte angemessene individuelle wie kollektive rechtliche Verfahren geben, um Kreditnehmerrechte durchzusetzen.
- b. Eine kritische Öffentlichkeit ist der Grundstock für die Entwicklung einer fairen und verantwortlichen Kreditvergabe.

## Programm

Das Programm

DONNERSTAG

DONNERSTAG

FREITAG

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |       |                                                                                                                                                                                                                                                                    |               |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 08:30 | Registrierung                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  | 08:30 | Registrierung                                                                                                                                                                                                                                                      |               |
| 09:00 | Eröffnung der Veranstaltung<br>Udo Philipp (Staatssekretär im Finanzministerium des Landes Schleswig-Holstein),<br>Dr. Dirk Ulbricht (Direktor Iff)                                                                                                                                                    |  | 09:00 | Parallele Veranstaltungen                                                                                                                                                                                                                                          | + SONDERPANEL |
| 09:10 | Impulsreferat<br>Dr. Gerhard Schick (Bürgerbewegung Finanzwende)                                                                                                                                                                                                                                       |  | F 1.1 | Energieschulden – Aktuelle Themen und Herausforderungen<br>Stephanie Kosbatz (VZ NRW), Iris Klauk (swb - Projekt Lappenduster),<br>Mark Schmidt-Medvedev (LAG Schuldnerberatung Hamburg).<br>Moderation: Andrea Hlinopek (Gartas)                                  |               |
| 09:30 | Plenum P1<br><b>Algorithmen und Finanzdienstleistungen – Chancen und Herausforderungen</b><br>Mathias Spielkamp (Algorithmemwatch), Max Bense (collectAI), Patrick Fedtmeyer<br>(Provincial Rheinland Versicherungen), Stephanie Heise (VZ NRW),<br>Moderation: Hermann-Josef Eitzenberger (finanztip) |  | F 1.2 | London calling: A sneak preview into Germany's<br>and some other EU countries imminent future?<br>Damon Gibbons (Centre for Responsible credit), Ellie Kershaw (Tower Hamlets),<br>Francesco Garzano (European Commission)*. Moderation: Dr. Dirk Ulbricht (Iff)   |               |
| 11:00 | Pause                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  | F 1.3 | Bank der Zukunft – Welche Erwartungen hat die<br>Generation Y an ihre Bank?<br>Prof. Dr. Alexander Zureck (FOM), Philip Kamp (zumoney), Thomas Bieler (ING-DiBa),<br>Rainer Wellis (Volksbank Düsseldorf Nerss), Moderation: Prof. Dr. Julius Reiter (FOM)         |               |
| 11:30 | Parallele Veranstaltungen<br><b>20 Jahre Insolvenzordnung – Rückschau und Zukunft</b><br>Christoph Zehnen (VZ NRW), Dr. Daniel Bergner (VID), Michael Weinhold (AG SBV),<br>Marie Luise Graf-Schlicker (BMV),<br>Moderation: Réka Lodi (Diakonisches Werk Schleswig-Holstein)                          |  | F 1.4 | Aktuelle Themen aus dem Gutachterbereich<br>André Hink (Hink & Fischer), Dieter Vogt (BYKK), Jan Hartlieb (SAMA),<br>Moderation: Bernd Müller (BYKK)                                                                                                               |               |
| D 1.2 | Eigenkapital beim Immobilienwerb –<br>Woher kommt es und wohin fließt es?                                                                                                                                                                                                                              |  | 10:30 | Pause                                                                                                                                                                                                                                                              |               |
| D 1.3 | Benchmark-/Euribor-Reform<br>Jan Hartlieb (SAMA), Tiedemann (Greenewald Rechtsanwälte), Dr. Karsten Strobon<br>(Deutsche Bundesbank), Mark Busmann (Hamburg Commercial Bank),<br>Stephanie Brooks (EZB), Moderation: Dr. André Frischmeyer (CMS Hasche Sigle)                                          |  | 11:00 | Parallele Veranstaltungen<br><b>Frauen und Finanzen</b><br>Anne Connelly (HerMoney), Barbara Rajahn (FrauenFinanzBeratung),<br>Annette Siragusa (Initiative finanz-heldinnen connect), Dr. Birgit Happel<br>(Gelbfingrafen), Moderation: Birgit Weijen (Pressbüro) |               |
| D 1.4 | Beratungspflichten der Bank bei Verbraucher-<br>Immobilienkreditdarlehen<br>Markus Feck (Dr. Hartung Rechtsanwalts GmbH), Philipp Rehberg (Marktwatcher<br>Finanzen), Moderation: Dr. Olaf Methner (Baum, Reiter & Kollegen)                                                                           |  | F 2.1 | Run-Off in der Lebensversicherung<br>Axel Kleinlein (BDV), Rita Reichard (VZ NRW), Norman Wirth (AW Bundesverband<br>Finanzdienstleistung), Dr. Andrea Timmesfeld (General),<br>Moderation: Barbara Sternberger-Frey (Redaktionsbüro Sternberger-Frey)             |               |
| 13:00 | Mittagessen                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  | F 2.2 | Vergleichsportale – Güteprüfung für alle Bereiche?<br>Horst Blalle (hallo), Dorothea Mohr (vzbv), Prof. Dr. Carsten Becker<br>(Bundeskreitleamt), Dr. Stanislaw Jaworski (BWK), Moderation: Anne Seitz (Spiegel)                                                   |               |
| 14:00 | Parallele Veranstaltungen<br><b>Finanzielle Bildung und digitale Angebote – Möglichkeiten und Grenzen</b><br>Lena Salen (DSGV), Dr. Vera Fricke (vzbv), Andrea Brinkmann (Stiftung Deutschland<br>im Plus), Dr. Birgit Happel (PNPK), Moderation: Theresa Drabing (Berliner Zeitung)                   |  | F 2.3 | Digitalisierung im Zahlungsverkehr<br>Claudio Zeitz (vzbv), Maximilian Probst (finp),<br>Moderation: Dr. Olaf Methner (Baum, Reiter & Kollegen)                                                                                                                    |               |
| D 2.1 | Älterwerden meistern<br>Friedrich Thiele (Deutsche Leberrenten), Christoph Sedlmayer (Stiftung Liebenau),<br>Christoph Hegel (Hegel Architektur), Alexander Kolobik (VZ Hamburg),<br>Moderation: Andreas Kuhn (NDR)                                                                                    |  | F 2.4 | Pause                                                                                                                                                                                                                                                              |               |
| D 2.2 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | 12:30 | Pause                                                                                                                                                                                                                                                              |               |
|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | 12:45 | Plenum P3 Abschlussveranstaltung                                                                                                                                                                                                                                   |               |
|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | P3    | Inskassokosten<br>Tajana Halim (VZ Bayern), Birgit Vohberg (VZ NRW), Prof. Dr. Dörte Busch (HWR Berlin),<br>Kay Uwe Berg (BOJ), Moderation: Karen Lüther (Finanzen Verlag)                                                                                         |               |
|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | 14:00 | Verabschiedung                                                                                                                                                                                                                                                     |               |
|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | 14:15 | Ende der Veranstaltung                                                                                                                                                                                                                                             |               |

Mitarbeiter: VZBV, VZ NRW sowie für weitere Verbraucherschutzstellen, AG SBV und Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz, Inskassowerte, Finanzwende, Bund der Versicherten | \* = Angefragt

= Baumnutzung | = Großer Saal

## Raumplan

### Übersichtsplan Rudolf Steiner Haus



## Beiträge der Referenten

### Impulsreferat

#### **Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende**

Vorstand Bürgerbewegung Finanzwende

#### **TRANSPARENZ – WICHTIG, ABER NICHT AUSREICHEND**

In meinen dreizehn Jahren als Bundestagsabgeordneter war das Schlagwort Transparenz sicher eines der beliebtesten Wörter. Die Opposition forderte oft absolute Transparenz, die Regierung versprach diese oder versicherte sie im Rahmen von Skandalen selbst. Auch in den einzelnen Politikbereichen prägte diese Forderung den politischen Alltag, so auch in der Finanzpolitik. Und an der Stelle möchte ich und kann ich mich in keiner Weise ausklammern. Häufig habe ich die mangelnde Transparenz beispielsweise bei CumEx, bei Bankenrettungen und Lebensversicherungen beklagt. Denn Transparenz ist die Grundlage dafür, etwas verstehen, bewerten und einordnen zu können, um daraus anschließend Schlüsse ziehen zu können. Das gilt für den Verbraucheralltag wie für das politische Umfeld. Insofern ist das Leitthema dieser Konferenz ein notwendiger Dauerbrenner, der es wert ist, genau unter die Lupe genommen zu werden.

Gerade in der Finanzpolitik geht es oftmals um Milliardenentscheidungen, siehe jüngst bei der NordLB. Umso schlimmer, dass dabei angesichts der Tragweite der Entscheidungen in der Regel ein komplett ungeeignetes Maß an Intransparenz vorzufinden ist. Es werden wichtige Informationen selbst Parlamentariern als zentralen Akteuren der Gesetzgebung vorenthalten, sodass sie eine Entscheidung treffen müssen, ohne die komplette Faktenlage zu kennen. Das hat in der Vergangenheit bereits viel zu oft zu schlechten Entscheidungen geführt, die uns sehr teuer zu stehen gekommen sind. Zumal ein solches Vorgehen, den Eindruck erzeugt, es gäbe etwas zu vertuschen oder die Verantwortlichen wären nicht in der Lage, ihre Politik zu verteidigen und in der breiten Öffentlichkeit darüber zu diskutieren. Das erzeugt neben unnötigen Kosten Zweifel am Funktionieren unserer parlamentarischen Demokratie und muss sich schleunigst ändern.

Aber wie in der Einleitung bereits skizziert, finden wir unzureichende Transparenz nicht nur im Politikbetrieb, sondern auch in unserem Alltag. Und auch hier ist das im Finanzbereich besonders kritisch, schließlich geht es an der Stelle für viele Menschen ans Eingemachte. Es geht beispielsweise darum, ob sie nachvollziehen können, warum sie keine Versicherung oder keinen Kredit bekommen. Es geht darum, ob sie sich aufgrund sinnvoller Informationen für ein sinnvolles Produkt entscheiden und ob sie verstehen können, warum ihnen wirklich etwas Bestimmtes empfohlen wird. An anderer Stelle geht es darum, ob die Menschen eigentlich erfahren, was mit ihren eigenen Daten passiert und worauf diese alles Einfluss haben. Die Liste mit Beispielen, wo wir auf mangelnde Transparenz treffen, lässt sich problemlos ergänzen: Verklausulierungen in den Bedingungen von Versicherungen (von Lebens- bis zu Berufsunfähigkeitsversicherungen), merkwürdige Koppelprodukte, wo am Ende unklar ist, wofür ich jetzt eigentlich was bezahle, sonderbare Vergleichsindizes bei Fonds usw.

Dabei ist Transparenz an sich aber kein Selbstzweck. Transparenz muss an den richtigen Stellen zum Einsatz kommen. Zu viel unnötige Transparenz kann Menschen auch überfordern. Ein gutes Beispiel ist die so genannte Anlageberatung, besser: Vertrieb. Im Rahmen von Verkaufsgesprächen erhalten die Menschen zahlreiche Unterlagen. Doch angesichts des Umfangs dringen die wirklich interessanten

Informationen nicht durch oder werden selbst zu verklausuliert angegeben. Hier wäre weniger oftmals mehr. Und statt weiterer, oftmals sehr kleinteiliger Transparenzvorgaben wäre es viel wichtiger, endlich das leidige Thema zu beenden, dass sich Zuwendungen des Produktherstellers auf die Empfehlungen des Intermediärs auswirken. Das wäre eine harte, aber klare Regel, die einen wirklichen Fortschritt für den Verbraucher bedeuten würde. Denn so lange es diese Interessenskonflikte gibt, werden wir im Vertrieb mit Transparenzvorschriften allein (und mögen sie noch so sinnvoll sein) nicht zum Ziel kommen, nämlich, dass in der Beratung immer das Interesse der Kundinnen im Fokus steht.

Nichtsdestotrotz bleibt die Transparenz natürlich ein wichtiger Anker für den Verbraucherschutz. Durch den Einsatz von Algorithmen gewinnt das Thema an zusätzlicher Brisanz und mitunter muss die Politik hier noch auf die Entwicklungen der letzten Jahre reagieren. Immer wieder wird so getan, als hätte es nicht schon früher eine gewisse Art von Scoring usw. gegeben. Das ist falsch und in dieser „früheren Welt“ war längst nicht alles in Ordnung. Aber durch den zunehmenden Einsatz von Algorithmen, automatisierten Entscheidungen und selbstlernender Software entstehen neue Herausforderungen, auf die man Antworten finden muss. Transparenz ist dabei wichtig, denn nur so können falsche Entscheidungen bis hin zu Diskriminierung identifiziert werden und Vertrauen für diese Entwicklungen gewonnen werden. An dieser Stelle ist es aus meiner Sicht zentral, dass wir Kenntnis über den Einsatz von Algorithmen und deren grobe Funktionslogik haben und Experten auf Grundlage von ethischen Standards diese überprüfen können. Denn am Ende muss auch hier die Transparenz die Grundlage für Verbraucher wie für Expertinnen sein, etwas verstehen, bewerten und einordnen zu können, um daraus anschließend Schlüsse ziehen zu können.

## **Podiumsdiskussion: Algorithmen und Finanzdienstleistungen – Chancen und Herausforderungen**

### **Matthias Spielkamp, AlgorithmenWatch**

Mitgründer und Geschäftsführer von AlgorithmenWatch

### **OpenSCHUFA: DIE KAMPAGNE IST BEENDET, DIE PROBLEME BLEIBEN – UNSERE FORDERUNGEN AN POLITIK UND SCHUFA<sup>1</sup>**

Die OpenSCHUFA-Kampagne war ein großer Erfolg – mit einigen Einschränkungen.

#### **Was uns gelungen ist**

Wir haben mehr als 1.800 Menschen davon überzeugen können, uns Geld zu spenden, um mehr Licht ins Dunkel der SCHUFA-Geschäftspraktiken bringen zu können. Zusammen haben sie mehr als 43.000 Euro gespendet – ohne Preise und Belohnungen, die bei Crowdfunding-Kampagnen üblich sind. Alles, was wir anbieten konnten, war das Versprechen, so viel wie möglich über die Bonitätsprüfung der SCHUFA herauszufinden.

Wir haben eine funktionierende Datenspende-Plattform aufgebaut und mehr als 4.000 Menschen dafür gewinnen können, uns ihre SCHUFA-Auskünfte zu übermitteln – sehr sensible Informationen, die man normalerweise nicht aus der Hand gibt.

---

<sup>1</sup> Von Lorenz Matzat und Matthias Spielkamp

Unser Medienpartner Spiegel Online hat im Herbst 2018 in Zusammenarbeit mit dem Bayerischen Rundfunk diese Daten analysiert. Der Verdacht, dass das SCHUFA-Verfahren zur Ermittlung der Kreditwürdigkeit von 67 Millionen Deutschen Diskriminierung verstärkt und fehlerhaft ist, hat sich erhärtet, auch wenn wir keine gerichtsfesten Beweise liefern können.

Wir haben belegen können, dass die SCHUFA mit ihrer Auskunftspraxis gegen die Datenschutzgrundverordnung verstößt.

Wir haben zeigen können, dass die zuständige Aufsichtsbehörde, der Hessische Landesdatenschutzbeauftragte, die SCHUFA dabei an einer sehr langen Leine lässt – unserer Einschätzung nach ist er entweder nicht willens oder in der Lage, die SCHUFA angemessen zu kontrollieren.

Insgesamt ist es uns also gelungen, dank Crowdfunding (Spendenkampagne) und Crowdsourcing (Datenspende) das intransparente Gebaren des Privatunternehmens SCHUFA durch die Kampagne selbst und diverse Medienberichte einer breiten Öffentlichkeit zu vermitteln. Als Folge davon hat die Bundesministerin für Justiz und Verbraucherschutz, Katharina Barley, gefordert, mehr Transparenz in Scoring und Bonitätsauskünfte zu bringen.

Es ist uns nicht gelungen, aus unserer „Blase“ herauszukommen. Wir haben die Bevölkerungsgruppen, die wohl am meisten von schlechten SCHUFA-Scores betroffen sind, nicht erreicht. Das hat zugleich dazu geführt, dass die Datenbasis für die Analyse des Verfahrens schlechter war, als wir sie uns gewünscht haben. Zwar war uns bewusst, dass eine Kampagne, die in erster Linie online stattfindet, bestimmte Zielgruppen nur schwer erreicht. Dennoch hatten wir gehofft, durch Zusammenarbeit mit Hilfsorganisationen und lokalen Medien mehr dieser besonders Betroffenen erreichen zu können. Das ist zum einen daran gescheitert, dass wir zu wenig Arbeitskraft dafür hatten, zum anderen aber auch am geringen Interesse lokaler Medien.

Zudem hat uns die SCHUFA selbst behindert. Mit Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) Ende Mai 2018 änderte die SCHUFA ihre Auskunftspraxis: Kostenfreie Auskünfte enthalten nun in der Regel wesentlich weniger Daten als zuvor. Wir sind der Ansicht, dass die Auskunftspraxis der SCHUFA gesetzeswidrig ist. Das festzustellen und zu verändern, geht aber nicht auf die Schnelle.

Wir konnten also nicht genug aussagekräftige Daten sammeln, um das SCHUFA-Verfahren systematisch so gut zu verstehen, wie wir es uns gewünscht haben.

Zwar haben wir die SCHUFA ins Schwitzen gebracht. Doch ist es uns bislang nicht gelungen, ausreichend Druck aufzubauen, um das SCHUFA-Verfahren für die Öffentlichkeit nachvollziehbarer zu machen. Uns fehlte es schlicht an Arbeitskraft dafür – dafür, immer wieder nachzuhaken, was die Bundesjustizministerin denn jetzt genau tun will. Die Parteien dazu zu bewegen, Position zu beziehen und Veränderungen zu fordern. Bündnisarbeit zu betreiben, um Verbraucherschutz-, Mieterschutzverbände und andere Akteure für die Kampagne zu gewinnen.

### **Unsere Forderungen**

Nachdem wir uns nun also anderthalb Jahre intensiv mit „Credit Scoring“ und Profiling auseinandergesetzt haben, stellen wir als Fazit folgende Forderungen auf:

**Der Hessische Datenschutzbeauftragte muss seiner Aufsichtspflicht nachkommen (können).**

Die Behörde ist für die Kontrolle der SCHUFA zuständig. Offensichtlich ist sie aber damit überfordert. Ein für gesellschaftliche Teilhabe so zentrales Privatunternehmen muss durch demokratisch legitimierte Einrichtungen angemessen und wirksam überprüft werden. Der Datenschutzbeauftragte – oder eine andere, alternativ zu bestimmende Organisation – muss regelmäßig, z.B. alle zwei Jahre, die SCHUFA und vergleichbare Unternehmen umfassend begutachten. Dabei darf es nicht nur um die mathematische/statistische Korrektheit des Verfahrens gehen, sondern es sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

- die Datenhaltung und Datenkonsistenz
- die sozialen Auswirkungen durch mögliche Diskriminierungseffekte
- die effektiven Einspruchsmöglichkeiten Betroffener.

Die für diesen Zweck erstellten Gutachten müssen vollständig öffentlich zugänglich sein.

**Die DSGVO bzw. das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) muss angepasst werden.**

- Die Regelungslücke, dass die SCHUFA und ähnliche Unternehmen ihr Verfahren Betroffenen nicht erläutern muss, sollte geschlossen werden (DSGVO Art. 22, BDSG §31). Weil sie aufgrund des von ihrer errechneten Scores selbst keine Entscheidung trifft und/oder keine rein automatischen Entscheidungen aufgrund des Scores getroffen werden, muss das Scoring-Verfahren (Profiling) nicht erläutert werden. Dieser widersinnige Zustand muss behoben werden.
- Es muss überprüft werden, ob die SCHUFA und vergleichbare Unternehmen den Kriterien der DSGVO Art. 12 nachkommen. Dort heißt es, dass dem Betroffenen vom Unternehmen „alle Informationen [...], die sich auf die Verarbeitung beziehen, in präziser, transparenter, verständlicher und leicht zugänglicher Form in einer klaren und einfachen Sprache“ zu übermitteln sind. Ob die Auskünfte der SCHUFA in der derzeitigen Form dieser Regelung entsprechend, ist mehr als zweifelhaft.
- Die DSGVO muss so geändert werden, dass die SCHUFA und vergleichbare Unternehmen kurzfristig auf digitalen Weg kostenfrei Auskunft über die gespeicherten Daten und weitere Informationen erteilen müssen. Dass die SCHUFA derzeit bis zu 30 Tage Zeit hat, auf dem Postweg einen Zugang zu den digitalen Daten zu liefern, ist eine Farce. Unternehmen, die Individuen de facto zur Datenübermittlung zwingen können, um am gesellschaftlichen Leben teilhaben zu dürfen, dürfen kein Geschäftsmodell daraus machen, Auskunft zu erteilen. Die SCHUFA muss nach einer einmaligen Online-Registrierung, bei der auch ein Nachweis der Berechtigung erfolgen kann (Postident, Online-Personalausweis-Überprüfung o.ä.), den sofortigen Abruf der Daten ermöglichen, über die Bonitätsprüfungsunternehmen Auskunft geben müssen.

Diese Forderungen müssen Gehör finden und aufgegriffen werden. Das Bundesjustizministerium hat Änderungen angemahnt, bisher aber keine Gesetzentwürfe angekündigt.

Bei allen, die uns mit Geld und/oder Daten sowie Know-How unterstützt haben, möchten wir uns herzlich bedanken. Das gilt auch allen, die sich mit ihren individuellen Fällen an uns gewandt haben und den Journalist\*innen, die das Thema aufgegriffen haben. Nicht zuletzt gilt der Dank den

Datenteams von Spiegel Online und dem Bayerischen Rundfunk, die mit viel Energie die „Black Box Schufa“ angegangen sind.

**Patric Fedlmeier, Provinzial Rheinland Versicherungen**

Vorstandsvorsitzender Provinzial Rheinland Versicherungen

Privater Versicherungsschutz setzt eine gleichermaßen faire wie kaufmännische Bewertung der versicherten Risiken und die Ermittlung einer risikoorientierten Versicherungsprämie voraus. Hierfür nutzt die Versicherungswirtschaft seit jeher Algorithmen. Mit den heute zur Verfügung stehenden technischen Möglichkeiten entwickelt sich die Künstliche Intelligenz (KI) zu einem der wichtigsten Treiber der digitalen Transformation. Zusätzliche Daten und Analysemethoden führen zu einer Weiterentwicklung der verwendeten Algorithmen. Davon profitieren soll allen voran der Kunde, indem wir ihm bessere Services anbieten. Chatbots, die rund um die Uhr in einheitlicher Servicequalität für Fragen und Antworten erreichbar sind oder Instrumente, die durch den Einsatz von intelligenter Bilderkennung schnellere Schadenzahlungen ermöglichen, sind nur zwei Beispiele. Zudem befreit die Prozessautomatisierung unsere wichtigste Ressource – den Mitarbeiter – von Sinn entleerten Arbeiten.

Die Befürchtung, dass durch den technischen Fortschritt ein rechtsfreier Raum entstanden sein könnte, ist unbegründet, denn die Gesetze zum Schutz der Verbraucher greifen selbstverständlich unabhängig vom Medium. Bereits heute besteht ein umfassender Regulierungsrahmen für die Versicherungsmärkte. So unterliegen die in der Versicherungswirtschaft verwendeten Formeln bereits nach geltendem Recht der Kontrolle der BaFin. Verbraucher haben durch die Datenschutz-Grundverordnung heute schon die Möglichkeit, automatisierte Entscheidungen anzufechten und eine manuelle Prüfung einzufordern.

**Max Bense collectAI**

Head of Strategic Sales

**Liebe Unternehmen, bitte werdet digital: Ohne Digitalisierung keine Künstliche Intelligenz.**

Die voranschreitende Digitalisierung stellt bestehende Geschäftsmodelle auf den Prüfstand. Unternehmen sprechen von künstlicher Intelligenz und wollen auf der Welle reiten – doch sie vergessen häufig den Grundstein hierfür: Um KI zu implementieren, benötigt es einen Mindestgrad an digitalem Backend.

Alleinstellungsmerkmale verschwinden, Wertschöpfungsketten brechen auf, Kernkompetenzen spielen auf einmal keine Rolle mehr. Die Grenzen von Märkten verschwimmen und werden neu definiert. Die fünf wertvollsten Unternehmen weltweit heißen Apple, Google, Microsoft, Amazon und Facebook und sind Technologiekonzerne. Drei davon sind jünger als 25 Jahre und doch stellen sie traditionelle Unternehmen in Frage.

Es gibt viele berühmte und leider auch traurige Beispiele für eine gescheiterte Digitalisierung: Kodak aus den USA hat es besonders hart getroffen. Trotz diverser Versuche, hin zur Digitalfotografie zu wandeln, musste Kodak 2012 Insolvenz anmelden. In Deutschland finden wir einst erfolgreiche

Familienunternehmen wie Neckermann und Quelle, denen es ähnlich erging. Fehlende oder nicht ausreichende E-Commerce-Strategien führten in ihrem Fall dazu, dass zwar der Markenname ein Begriff ist, der Verkauf jedoch längst eingestellt ist.

### **Hindernisse liegen innerhalb der Unternehmen**

Nur die Hälfte aller Firmen hierzulande hält digitale Transformation für essentiell, um zukunftsfähig zu zeigen ([etventure](#)). Diese Zahl ist alarmierend und zeigt, dass zu wenig proaktiv gehandelt wird. Gleichzeitig halten Verantwortliche aus den Branchen Energie- und Wasserwirtschaft das Thema Digitalisierung für sehr wichtig oder wichtig ( BMWi, TNS). Dass sich die meisten Unternehmen schwer tun, nachhaltig zu digitalisieren, liegt in der Regel an drei Faktoren: Zeitmangel, fehlende Erfahrung sowie innere Widerstände. Auch wenn Effekte nach Außen das Ziel sind, liegen die Hindernisse innerhalb der Unternehmen.

### **Drei Schritte bahnen den Weg in Richtung Digitalisierung**

Drei eng miteinander verbundene Erfolgsfaktoren sind für ein gutes Gelingen verantwortlich:

- Offene Kultur und Agile Organisation
- Echter Produktnutzen
- Technologie als Treiber

#### **1. Offene Kultur und Agile Organisation**

Unternehmen werden von Menschen gemacht und betrieben. Daher ist die Firmenkultur entscheidend. Fokus sollten Schnelligkeit, Anpassbarkeit und Lernfähigkeit der Führung sowie der Mitarbeiter sein.

Werte wie Veränderungsbereitschaft und Flexibilität, Fehlertoleranz, vernetztes Denken, offene Kommunikation sowie eigenverantwortliches Handeln entfalten ihre Wirkung nur in einer bestimmten Unternehmensstruktur und -organisation. Dafür benötigt man flache Hierarchien, funktionsübergreifende Teams, flexible und einfache Prozesse und Prinzipien statt Regelwerke.

Google zum Beispiel agiert trotz der mehr als 72.000 Mitarbeiter weiter intelligent und trifft die richtigen Entscheidungen.

#### **2. Echter Produktnutzen**

Die Erwartungshaltung an die User Experience hat sich stark verändert. Produkte und zugehörige Services müssen intelligent, schnell und flexibel sein. Sie müssen einen beschleunigten Alltag passen, sollten einfach in andere Angebote integrierbar sein und sind idealerweise zu jeder Zeit verfügbar.

“Geschickte” Verträge oder Intransparenz sind kein Weg zur Kundenbindung mehr. Produktnutzen und Mehrwerte stehen im Vordergrund und sind durch das Internet für Jeden transparent und nachvollziehbar. Das führt zu viel höheren Akquisitionskosten für Neukunden und erhöht den Druck, Kunden zu binden. Der Lebenszyklus eines Produktes im Vergleich zu früher ist kürzer auf Märkten, die

agiler sind. Daher ist es wichtig, im ständigen Dialog zu den eigenen Kunden zu stehen steht, Feedback einzuholen und kontinuierlich zu optimieren.

### **3. Technologie als Treiber**

Digitalisierung ernsthaft zu betreiben, heißt technologiegetrieben zu sein. Ein zu geringer Stellenwerts von Technologie und mangelnde Investitionsbereitschaft führen zu komplexen, veralteten IT-Architekturen. Der hohe Wartungsaufwand hierfür raubt wichtige Zeit für Innovationen. IT-Abteilungen hemmen dadurch paradoxerweise Innovation und Veränderungen.

Eine Ablösung solcher Systeme scheitert allerdings häufig an der Komplexität. Wer die beherrschen will, muss sich von klassischen IT-Prozessen und Strukturen verabschieden.

Iterative und inkrementelle Weiterentwicklung mit kurzen Rollout- und Feedback Zyklen sind die einzige Möglichkeit, zukunftsfähig zu werden. Fachabteilungen müssen hierfür eng mit technischen Teams zusammenarbeiten und weg von Teamstrukturen, die durch Spezialisierungen für z.B. Datenbanken, Frontend etc. geprägt sind. Damit können Teams unabhängig voneinander Anforderungen umsetzen, die für sich einen Mehrwert schaffen.

### **Fazit – Nur die Stärksten werden im digitalen Zeitalter überleben**

Die Digitalisierung hatte noch vor einigen Jahren viel Potenzial für Alleinstellungsmerkmale. Heute ist sie Hygienefaktor und entscheidet über die Zukunftsfähigkeit. Ein nachhaltiger Kulturwandel in etablierten (langjährigen) Unternehmen und damit eine neue Haltung zur Digitalisierung können den Wandel beflügeln. Das geht nur, wenn falsche Anreize konsequent abgeschafft werden. Dies wird nicht durch einen Big Bang geschehen, sondern in einen langwierigen Prozess möglich. Im Sinne des Prinzip "Teile und Herrsche" sollten Keimzellen geschaffen, die den Kulturwandel im Unternehmen weitertragen können. Am Ende gilt ein wohl uraltes Prinzip: "Survival of the fittest". Die Unternehmen, die sich am besten anpassen, werden überleben. Die Zeit wird es zeigen.

### **Über collectAI**

collectAI ist eine Software-Plattform für intelligentes Forderungsmanagement mit digitalen, KI-basierten Zahlungsdienstleistungen. Sie bietet modular oder ganzheitlich die Produkte Rechnung, Mahnwesen und White-Label-Bezahlseiten an. Die smarte Technologie optimiert flexibel die Ziele höhere Realisierungsquoten, Kostenreduktion und Kundenbindung und kombiniert dabei digitale Kommunikationskanäle mit vielfältigen Bezahlmethoden für einen reibungslosen Prozess. So verbessert collectAI das Kundenerlebnis grundlegend und stellt die Bedürfnisse des Endverbrauchers in den Mittelpunkt des Services. collectAI, gegründet 2016, gehört zu Deutschlands größtem E-Commerce-Händler, der Otto Group.

## **D1.1 20 Jahre Insolvenzordnung – Rückschau und Zukunft**

### **Christoph Zerhusen, VZ NRW**

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), Referent, Gruppe Kredit und Entschuldung  
Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V.

Am 01.01.1999 trat die Insolvenzordnung in Kraft. Seitdem besteht für Verbraucherinnen und Verbraucher die Möglichkeit, die Restschuldbefreiung nach durchlaufen des vereinfachten Verbraucherinsolvenzverfahrens zu erlangen. Erstmals wurde diese Restschuldbefreiung in Düsseldorf am 14.03.2000 erteilt. Die Konsequenzen dieser Rechtsreform waren enorm, denn überschuldeten Personen wurde damit die effektive Möglichkeit eröffnet, sich aus der Schuldenfalle zu befreien, in geordnete Verhältnisse zurück zu kehren und erneut am Wirtschaftskreislauf teilzunehmen. Vor diesem Zeitraum führte die Überschuldung von natürlichen Personen zu einer lebenslangen Verstrickung, häufig blieb als einziger Ausweg vor dem Gläubigerzugriff nur die Flucht in die planmäßige Unpfändbarkeit und Unerreichbarkeit.

Heutzutage ist das Verbraucherinsolvenzverfahren ein anerkanntes Instrument, um natürlichen Personen die Befreiung von einer erdrückenden Schuldenlast zu gewährleisten. Stand in der Anfangszeit der Insolvenzordnung die Einleitung des Verfahrens nur denen zur Verfügung, die die Verfahrenskosten aufbringen konnten, ermöglicht das moderne Insolvenzrecht auch gänzlich mittellosen Personen unter Inanspruchnahme einer Stundung der Verfahrenskosten die Restschuldbefreiung.

Dennoch steht das Insolvenzrecht auch heute noch vor Fragen, Neuerungen und Herausforderungen. Die praktische Erfahrung hat gezeigt, dass der Entschuldungsprozess vom Eintritt der Überschuldung bis hin zur Entschuldung immer noch sehr langwierig ist. Die Überschuldung steht am Ende eines Prozesses der wirtschaftlichen und häufig auch sozialen Zerrüttung. Dazu gehört ein Verlust der Alltagsbewältigungskompetenz durch den Schuldner sowie Angst im Umgang mit der Überschuldungssituation. Erfahrungsgemäß verharren viele Schuldner über längere Zeiträume in der Schuldenfalle verharren, ohne diese Konfliktsituation auflösen zu können. Erst wenn der Schuldner seine Situation an- und professionelle Hilfe in Anspruch nimmt, kann es zu einer Lösung durch Restschuldbefreiung mithilfe einer Schuldnerberatung kommen. Dies ist jedoch ein zeitintensiver Prozess. Sogar nach dem Durchlaufen der Verbraucher-insolvenz und Erlangung der Restschuldbefreiung bleibt die Überschuldung für den Schuldner nicht folgenlos. Bis zu vier Jahre nach dem Schuldenerlass ist der Schuldner noch durch Einträge in Auskunftsteilen belastet. Bestrebungen, dem Schuldner Anreize zur Verkürzung der Entschuldungsfrist einzuräumen, sind faktisch gescheitert. Überschuldete Verbraucher müssen jedoch schneller und ohne Stigma wieder am wirtschaftlichen Leben teilhaben können. Eine vollständige und zeitnahe Entschuldung kommt nicht nur dem Schuldner, sondern auch der Allgemeinheit zu Gute. Der Schuldner kann wieder am Wirtschaftsleben teilnehmen. Ihm wird eine zweite Chance eingeräumt, Vermögen aufzubauen und Rücklagen für das Alter zu schaffen. Die psychosoziale Situation des Schuldners und seiner Familie wird entlastet. Insoweit ist es vor dem Hintergrund der europarechtlichen Entwicklung der Restrukturierungsrichtlinie zu begrüßen, wenn damit überschuldeten Privatpersonen ein einfaches, effektives und motivierendes Verfahren an die Hand gegeben wird, mit dem der Schuldner die Restschuldbefreiung zeitnah erreichen kann.

**Michael Weinhold, AG SBV**

Leiter der Schuldner- und Insolvenzberatung am ISKA-Nürnberg, stellvertretender Sprecher der AG SBV

Ein Blick zurück auf 20 Jahre Insolvenzordnung und ein Ausblick auf die nächsten Jahre aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung.

**Rückschau**

- Die Einführung der Restschuldbefreiung für natürliche Personen war ein sozialpolitisch unerlässlicher Schritt, um Schuldnern wieder einen wirtschaftlichen und sozialen Neuanfang zu ermöglichen. Darüber hinaus fördert es einem angemessenen Interessenausgleich zwischen Gläubigern und Schuldner.
- Mehr als 1,5 Millionen natürlicher Personen haben in den letzten 20 Jahren ein Insolvenzverfahren mit Restschuldbefreiung beantragt bzw. eine Einigung mit ihren Gläubigern über eine einvernehmliche Schuldenregulierung erzielen können. Dies war nur aufgrund der Einführung des Rechtsinstituts einer Restschuldbefreiung möglich.
- Die soziale Schuldnerberatung stellte in der überwiegenden Anzahl der Verfahren mit ihrer fachlichen Begleitung vor und zum Teil auch während des Verfahrens sicher, dass die Schuldner nicht vorzeitig scheitern, sondern Restschuldbefreiung erreichen konnten.
- Ein zentrales Element auf dem Weg zur Restschuldbefreiung ist das verpflichtend durchzuführende vorgerichtliche Einigungsverfahren. Dies sichert zum einen die fachlich begleitete Aufbereitung der Schuldensituation und fördert den Ausgleichsgedanken zwischen Schuldner und Gläubiger auch in Verfahren mit geringer Verteilungsmasse.
- Das seit Ende 2001 fakultativ ausgestaltete gerichtliche Schuldenbereinigungsverfahren, als auch das seit Mitte 2014 für Verbraucher mögliche Insolvenzplanverfahren sind wichtige Bausteine – auch wenn sie nur in Ausnahmefällen genutzt werden (können) – um Vergleichsverfahren erfolgreich abschließen zu können.
- Die Anerkennung als geeignete Stelle im Rahmen des Insolvenzverfahrens sichert der sozialen Schuldnerberatung in vielen Fällen ihre Finanzierung und damit auch allen insolventen Schuldnern den Zugang zum Insolvenzverfahren, unabhängig von sonstigen Zugangsbarrieren.<sup>2</sup>
- Die Anerkennung der sozialen Schuldnerberatungsstellen als bescheinigende Stellen im Rahmen der Insolvenzordnung führte zu einer Ausweitung der Beratungstätigkeit und damit einhergehend zur stärkeren Professionalisierung der Beratungsarbeit.
- Die Anerkennung als bescheinigte Stellen im Rahmen der Insolvenzordnung den Schuldner seit Mitte 2014 vor dem Insolvenzgericht vertreten zu können, stellt eine wichtige Ergänzung der Beratungsarbeit der sozialen Schuldnerberatung dar, um Schuldner nachhaltig bei der Erlangung der Restschuldbefreiung unterstützen zu können.
- Ohne die Einführung der Stundung der Verfahrenskosten wäre der Zugang zur Restschuldbefreiung dem überwiegenden Anteil an Schuldnern verwehrt geblieben. Dieser

---

<sup>2</sup> Der Zugang zu einer anerkannten Insolvenzberatungsstelle ist nicht wie im Bereich der Schuldnerberatung auf Empfänger von Grundsicherungsleistungen beschränkt.

niedrigschwellige Zugang muss aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung unbedingt – und ohne Einschränkungen – erhalten bleiben.

- Die Verkürzung der Restschuldbefreiung auf drei Jahre bei Erreichung einer Mindestbefriedigungsquote von 35 % ist gescheitert.<sup>3</sup> Die Laufzeit von sechs Jahre zur Erlangung der Restschuldbefreiung ist aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung zu lang.
- Die Ausweitung der ausgenommenen Forderungen im Rahmen der Reform 2014 führt zu einer schleichenden Aushöhlung der Restschuldbefreiung.

### **Zukunft**

- Die in der EU-Richtlinie über präventive Restrukturierungsrahmen, zweite Chance etc. vorgesehene Entschuldungsfrist von drei Jahren ist gleichfalls auf die Verbraucherinsolvenz zu übertragen.
- Die Stundung der Verfahrenskosten ist weiterhin beizubehalten. Der Ausgleich noch nicht gezahlter Stundungskosten zum Zeitpunkt der Erteilung der Restschuldbefreiung sollte sich an bestehenden Regelungen orientieren.
- Der verpflichtende außergerichtliche Einigungsversuch ist weiterhin zur Auf- und Vorbereitung von Schuldensituationen, Stärkung des Einigungswillens, als auch der Finanzierung der sozialen Schuldnerberatung von grundlegender Bedeutung.
- Einer schleichenden Aushöhlung der Restschuldbefreiung ist entgegenzuwirken.<sup>4</sup>
- Für von der Restschuldbefreiung ausgenommene Forderungen sollte auch eine abschließende Entschuldungsfrist vorgesehen werden.
- Die weitergehende Speicherung der Erteilung der Restschuldbefreiung in Auskunfteien sollte zeitlich begrenzt werden, um den Schuldnern einen tatsächlichen Neuanfang zu ermöglichen.

### **Dr. Daniel Bergner, VID**

Verband Insolvenzverwalter Deutschlands e.V.

### **Viel Bewegung – ca. 40 gesetzliche Änderungen – vor allem zu:**

- Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung
- Gläubigergleichbehandlung
- Erweiterung der Sanierungsinstrumente

### **Trotzdem noch ungelöste Aufgaben für den Gesetzgeber:**

- Harmonisierung mit dem Steuerrecht

---

<sup>3</sup> siehe Bericht der Bundesregierung über die Wirkungen des Gesetzes zur Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Stärkung der Gläubigerrechte vom Juni 2018

<sup>4</sup> siehe Urteil des LSG Bayern vom 21.03.2018 -L 13 R 25/17, wonach eine Auf-/ Verrechnung öffentlich-rechtlicher Forderungen nach Erteilung der Restschuldbefreiung weiterhin möglich ist.

- Digitalisierung des Verfahrens
- Berufsrecht und Vergütung der Insolvenzverwalter

**Anhaltende Schwierigkeiten bei vielen Reformen:**

- Strukturelle Schwächen der Justiz
- Tendenz zur Schaffung von Nebeninsolvenzrechten
- Zunehmende Politisierung von Verfahren

**Entwicklungstendenzen in den nächsten Jahren:**

- Stärkere europäische Prägung des Insolvenzverfahrens
- Weiterhin zunehmende Tendenz zu Sonderverfahren
- Anhaltende Erosion der par conditio creditorum

**Daniela Gaub, BDIU**

Leiterin Recht Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen

Eine Rückschau zeigt, dass gerade die letzten drei Jahre der regulären Wohlverhaltensphase am ergiebigsten für die Gläubiger sind (die Verkürzungen auf fünf bzw. drei Jahre des § 300 Abs. 1, S. 2 InsO unberücksichtigt lassend).

Bei der nationalen Umsetzung der Restrukturierungs-Richtlinie<sup>1</sup> in naher Zukunft sollte daher dies vom deutschen Gesetzgeber nicht außer Acht gelassen werden und genau geprüft werden, ob gerade diese erheblich quotensteigernde Verfahrensphase auf bis zur Hälfte der Zeit gekürzt werden sollte. Die Folge wäre eine gravierende Reduzierung der zu erzielenden Quote und würde einen (weiteren) finanziellen Nachteil für die Gläubiger bedeuten.

Zur Steigerung der Effizienz des Verfahrens sollte zudem, wie von der Stephan-Kommission vorgeschlagen, ein Formularzwang auch für den außergerichtlichen Einigungsversuch eingeführt werden. Die von der Stephan-Kommission vorgeschlagenen Mustervordrucke bestehen aus (und sind zu finden unter: <https://stephan-kommission.de/stephan-kommission-formulare/>):

- Anzeige der Durchführung eines außergerichtlichen Schuldenregulierungsverfahrens
- Personalbogen: Angaben zur Person (Anlage 1)
- Bescheinigung über die Durchführung eines Schuldenregulierungsverfahrens (Anlage 2)
- Vermögensübersicht (Anlage 3)
- monetärer Regulierungsplan (Anlage 4)
- Schuldenregulierungsplan – Ergänzende Regelungen (Anlage 5)

## **D1.2 Eigenkapital beim Immobilienerwerb – Woher kommt es und wohin fließt es?**

### **Franz Michel, vzbv**

Referent Energieeffizienz, Team Energie und Bauen, Geschäftsbereich Verbraucherpolitik, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

### **NEBENKOSTEN BEIM IMMOBILIENKAUF SENKEN**

Gemäß Statistischen Bundesamt lag 2018 der Anteil der Haushalte mit privatem Haus- und Grundbesitz bei 47,5 Prozent. Die Wohneigentumsquote stagniert in Deutschland damit seit 10 Jahren auf einem im europäischen Vergleich sehr niedrigem Niveau. Zeitgleich müssen Verbraucher<sup>5</sup> heute für eine solide Immobilienfinanzierung deutlich mehr Eigenkapital aufwenden als noch vor 10 Jahren. Nicht nur die stark steigenden Immobilienpreise erschweren den Erwerb, sondern ebenfalls die an den Kaufpreis gekoppelten Erwerbsnebenkosten. Das macht vor dem Hintergrund der Tatsache, dass nur rund 10 Prozent der Mieter über Ersparnisse von 50.000 Euro und mehr verfügen<sup>6</sup>, einen Immobilienerwerb nahezu unmöglich.

Dies hat zu Folge, dass nicht nur die Eigentumsquote wie bereits beschrieben seit Jahren stagniert. Sondern auch, dass der Kreditbedarf von Verbrauchern zur Immobilienfinanzierung heute wesentlich höher ist als eine Dekade zuvor. Dadurch steigt zum einen bei einer Zinsanpassung das Risiko für Verbraucher in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Zum anderen ist die Faustformel, 20 Prozent des Finanzierungsbedarfs nach Abzug der Nebenkosten durch Eigenkapital zu decken, für private Haushalte kaum noch leistbar. Dadurch ergeben sich erhebliche Risiken für private Immobilienerwerber.

Zur Entlastung von selbstnutzenden Eigenheimerwerbern müssen die Nebenkosten reduziert werden. Denn neben der Grunderwerbsteuer ist die Maklerprovision der größte Kostenblock bei den fixen Nebenkosten. Mit den Ausgaben für den Notar und Grundbucheintrag stellen die Erwerbsnebenkosten mit rund 12 Prozent bis 15 Prozent der Gesamtkosten eine wesentliche Hürde für den Eigentumserwerb dar. Außerdem sind sie nicht finanzierbar, sondern müssen aus dem Eigenkapital gezahlt werden. Vor allem für Verbraucher, die weder geerbt oder angespart haben, ist das eine zu hohe Hürde.

### **Sabine Münster, comdirect**

Bereichsleiterin Baufinanzierung & Vorsorge

Trotz der in den letzten Jahren insbesondere in den Ballungsgebieten stark gestiegenen Kaufpreise, sehen wir bei den Abschlüssen keine signifikanten Veränderungen in den Beleihungsausläufen. Das bedeutet, dass bei gleichbleibender Eigenkapitalquote das absolute eingebrachte Eigenkapital

---

<sup>5</sup> Die gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche und männliche Personen. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Doppelbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

<sup>6</sup> Vgl. Voigtländer, Michael: IW-Trends 1/2019 Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung, (= Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, Jg. 46), 2019, S. 4.

gestiegen ist. Allerdings sehen wir auch, dass bei Anfragen, die nicht zum Abschluss führen, die Eigenkapitalquote deutlich geringer ist. Daraus schließen wir, dass die finanzierenden Banken durchaus verantwortungsbewusst bei der Kreditvergabe handeln.

Wir beobachten, dass ein Großteil des Eigenkapitals aus eigenen Ersparnissen kommt. Schenkungen kommen vor, sind aber zu vernachlässigen. Staatlich geförderte Ersparnisse, zum Beispiel aus Riester-Verträgen, spielen bei unseren Kunden eine untergeordnete Rolle. Das Baukindergeld kann erst nach Einzug beantragt werden, ist also zum Zeitpunkt der Finanzierung kein Eigenkapital im klassischen Sinne. Um weitere Anreize zum Erwerb von Eigentum zu schaffen, wäre es aus unserer Sicht eine effektive Maßnahme die vergleichsweise hohen Kauf-Nebenkosten zu senken. Das in der Diskussion stehende Bestellerprinzip für die Maklerkosten ist hier vermutlich nicht das Mittel der Wahl, sondern würde insbesondere in der aktuellen Situation des geringen Angebotes guter Immobilien zu einer weiteren Erhöhung der Kaufpreise führen.

Grundsätzlich erwarten die finanzierenden Banken, dass mindestens die Nebenkosten wie Makler, Notar und Grunderwerbsteuer aus Eigenkapital gezahlt werden. Je mehr Eigenkapital eingebracht werden kann, desto günstiger werden üblicherweise auch die Konditionen. Ab einem Beleihungswert von unter 60% werden Konditionen meistens spürbar besser. Wir empfehlen auch zusätzlich noch einen finanziellen Puffer zurückzuhalten für unvorhergesehene Ausgaben.

### **Dr. Reiner Braun, empirica**

Diplom-Volkswirt, stellvertretender Vorstand

## **FILTERKAFFEE STATT COFFEE-TO-GO: EINE REFORMIERTE WOHNUNGSBAUPRÄMIE HILFT MEHR ALS BAUKINDERGELD<sup>7</sup>**

Die eigenen vier Wände haben zwei entscheidende Vorteile: Wohneigentümer können besser den täglichen Versuchungen der Konsumwelt widerstehen und haben deswegen am Vorabend des Ruhestandes regelmäßig erheblich mehr auf der hohen Kante als vergleichbare Mieterhaushalte (vgl. empirica paper 218). Fast genauso wichtig heutzutage ist jedoch die zusätzliche Sicherheit vor Verdrängung: Aus dem Eigentum kann man weder durch Luxussanierung noch durch überzogene Mietforderungen verjagt werden (vgl. empirica paper 234).

### **Die Ersparnisse hinken den Preisen hinterher**

Nur leider schaffen immer weniger junge Familien den Sprung über die eigene Schwelle (vgl. oben). Schuld daran sind die galoppierenden Preissteigerungen für Wohnimmobilien, denen die eigenen Ersparnisse immer weiter hinterherhinken: die Einkommen steigen zu langsam, die (Miet-)Ausgaben zu schnell und die Niedrigzinsen helfen beim Sparen auch nicht wirklich. Verschlimmert wird das Ganze noch durch steigende Kaufnebenkosten: die Bundesländer verlangen immer höhere

---

<sup>7</sup> Bei dem Beitrag handelt es sich um eine gekürzte Version des empirica-Papers Nr. 247: „Filterkaffee statt Coffee-to-go. Eine reformierte Wohnungsbauprämie hilft mehr als Baukindergeld“ Das vollständige Paper ist hier zu finden: [https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen\\_Referenzen/PDFs/empi247rb.pdf](https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen_Referenzen/PDFs/empi247rb.pdf)

Grunderwerbsteuern und die Makler verdienen an den steigenden Preisen ordentlich mit. So bleibt vom Eigenkapital meist nicht viel übrig, aber die Banken verlangen weiterhin 25% des Kaufpreises aus Eigenmitteln.

Jetzt hat der Bund das Baukindergeld eingeführt und überlegt, die Wohnungsbauprämie für Bausparer zu verbessern. Hilft das? Auf den ersten Blick läuft mal wieder alles nach dem Prinzip rechte-Tasche-linke-Tasche, denn was der Staat uns mit der einen Hand als Grunderwerbsteuer nimmt, gibt er nun mit der anderen in Form des Baukindergeldes wieder zurück. Das Problem: Die Bundesregierung hat nicht viel Einfluss auf die wahren Probleme am Wohnungsmarkt. Das knappe Bauland weisen die Kommunen aus und die Länder legen die hohen Grunderwerbsteuersätze wie auch die alles verteuernenden Bauordnungen fest. Der Bund kann also nicht viel machen. Ist es da besser als nix, wenn er jetzt Subventionen verteilt?

### **Baukindergeld ist wie Coffee-to-go: Man nimmt es mit, aber es ist teuer**

Trotz aller Not sollte der Staat sein Geld möglichst effizient einsetzen. Das ist beim Baukindergeld aber nur bedingt der Fall. Denn wie beim Coffee-to-go nimmt jeder, der ohnehin schon auf dem Weg ins Eigentum ist, die Subvention gerne mit – auch wenn er es gar nicht nötig hätte. Und der Topf wird wohl nicht aufgefüllt, wer also zu spät kommt, der geht leer aus (Windhundverfahren). Alles in allem wird so viel Geld zum Fenster rausgeworfen, ohne wirklich die Zahl der Haushalte nennenswert zu vergrößern, die damit zusätzlich die Schwelle ins Eigenheim überwinden. Das einzig Gute: Baukindergeld nützt vor allem in den preiswerten Schrumpfungsregionen, weil es dort einen Großteil der Finanzierung ausmacht.

So wirkt das Baukindergeld in Schrumpfungsregionen als Haltefaktor und mindert dadurch den Wegzug in die Schwarmstädte. Die Schwarmstädte werden auf diese Weise entlastet, aber diese Entlastung ist teuer erkaufte: Experten rechnen pro Förderjahrgang mit 4 Mrd. Euro – davon alleine 3 Mrd. für Haushalte, die es auch ohne Baukindergeld geschafft hätten.

### **Wohnungsbauprämie ist wie handgemachter Filterkaffee: Es dauert eine Weile, aber es wirkt**

Aussichtsreicher ist da eine Reform der Wohnungsbauprämie. Wie beim guten handgemachten Filterkaffee werden hier nicht einfach im Vorübergehen Geschenke verteilt. Vielmehr müssen die geförderten Bausparer selber Hand anlegen (Sparen) und eine ganze Weile warten, bis unten was herauskommt (Eigenkapital). Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Begünstigten mehr sparen als andere und mithin eher die Eigenkapitalhürde überspringen.<sup>8</sup> Es gibt nur zwei Probleme: Die Wirkung zeigt sich erst nach sieben Jahren und derzeit ist kaum noch jemand begünstigt, weil die Einkommensgrenzen seit mehr als zwei Jahrzehnten eingefroren sind. Aber besser spät als nie. Angesichts der jahrelangen Niedrigzinsen tut staatliche Bausparförderung Not, denn sie erschweren das Ansparen des notwendigen Eigenkapitals (vgl. empirica paper222). Und Hilfe zur Selbsthilfe ist allemal besser als Subventionen nach dem Windhundverfahren.

---

<sup>8</sup> Vgl. empirica-Studie Wirkungsanalyse Bausparen - Eine empirische Untersuchung im Auftrag der LBS Bundesgeschäftsstelle, Berlin 2019.

### D1.3 FA/VuR: Benchmark-/Euribor-Reform

#### Jan Hartlieb, SAM

Geschäftsführer Sachsen Asset Management

Referenzzinssätze (LIBOR, EURIBOR, EONIA usw.) bilden die Zinsgrundlage variabel verzinsten Finanzprodukte wie Kredite, Derivate und Geldanlagen. Die G20-Staaten haben 2013 eine grundlegende Überarbeitung solcher Zinssätze angestoßen. Ziel ist es, die während der Finanzmarktkrise deutlich gewordenen Nachteile der bestehenden Referenzzinssätze, wie Manipulationsanfälligkeit und Instabilität in Krisensituationen, auszumerzen.

Ein wesentliches Ergebnis dieser Reformbemühungen ist die EU-Benchmarkverordnung (Verordnung (EU) 2016/1011), die im Jahr 2016 verabschiedet wurde und zum 1.1.2018 weitgehend in Kraft trat. Damit dürfen (nach einem Übergangszeitraum) ab 2022 nur noch solche Referenzzinssätze in bestimmten Finanzprodukten verwendet werden, die die Anforderungen der Benchmarkverordnung erfüllen, nämlich robust, zuverlässig, repräsentativ und nicht manipulierbar sind.

Die praktische Umsetzung dieser gesetzlichen Rahmenbedingungen ist allerdings noch nicht erfolgt; insbesondere steht die Anpassung u.a. der beiden wichtigsten Referenzzinssätze im EUR-Raum, EONIA und EURIBOR, noch aus.

Beachtlich ist, dass trotz der bereits jahrelangen Bemühungen um eine Reform der Referenzzinssätze die meisten Kunden, private wie institutionelle, bis heute kaum Kenntnis von den bevorstehenden Veränderungen und den damit einhergehenden Risiken haben.

#### **Wo stehen wir heute?**

Weder EONIA noch EURIBOR erfüllen aktuell die Voraussetzungen der Benchmarkverordnung. Dies liegt an der bisherigen Methodik, die zum Großteil auf Einschätzungen der Panelbanken statt auf tatsächlichen Transaktionen basiert.

Bereits 2018 hat der Administrator beider Referenzzinssätze, das EMMI (European Money Market Institute), bekannt gegeben, dass die Bemühungen zur Überarbeitung des EONIA nicht weiterverfolgt werden. Eine Arbeitsgruppe von Marktteilnehmern, die unter organisatorischer Begleitung der EZB die praktische Umsetzung der Benchmarkverordnung vorbereitet, hat im September 2018 empfohlen, stattdessen den von der EZB berechneten Referenzzinssatz €STR (Euro Short Term Rate) als Ersatz für den EONIA zu verwenden. Dieser neue Satz wird allerdings erst ab 2.10.2019 täglich von der EZB bereitgestellt werden. Bis dahin gibt es nur eine Orientierung, den sogenannten pre-€STR, für den aber ebenfalls erst seit März 2017, mithin erst seit relativ kurzer Zeit, Daten bereitgestellt werden.

Beim EURIBOR strebt das EMMI hingegen eine Reform an. Dieser soll durch eine sogenannte Hybridmethode konform zur Benchmarkverordnung gestaltet werden. Dabei soll der EURIBOR vorrangig aus tatsächlichen Transaktionen ermittelt werden. Nur wenn es diese nicht gibt, kann auf interpolierte Daten vergleichbarer Transaktionen oder in letzter Konsequenz auf Modellwerte zurückgegriffen werden. Die bisher durchgeführten Testphasen zeigten allerdings, dass immer noch ein Großteil der im Rahmen der Hybridmethode einbezogenen Meldungen auf Modellberechnungen der Panel Banken beruhen. Ein Gelingen der Reform des EURIBOR ist daher u.E. noch keineswegs sicher. Als ein mögliches Szenario sollte daher der Ersatz auch des EURIBOR durch aus €STR abgeleitete Sätze in Betracht gezogen werden.

**Welche Auswirkungen sind zu erwarten?**

Zunächst steht fest, dass eine riesige Anzahl von Finanzgeschäften (Kredite, Derivate, Einlagen) in einem gewaltigen Volumen betroffen sind: Es existieren aktuell EURIBOR- und EONIA-bezogene Geschäfte in Billionenumfang. Auch wenn davon bis Ende der Übergangsfrist der Benchmarkverordnung ein Großteil der Geschäfte auslaufen sollte, verbleibt ein erhebliches Restvolumen, das von den Veränderungen betroffen sein wird.

**In der Praxis sind viele Fragen im Zusammenhang mit der Umstellung noch unbeantwortet:**

- Wie ist mit EONIA-bezogenen Geschäften umzugehen, wenn der Referenzzinssatz nicht mehr zur Verfügung stehen sollte? Welcher Ersatzzinssatz soll angewendet werden, erfüllt die Interessen beider Vertragspartner und wie kann die bisher nicht vorhandene vertragliche Regelung hierzu geschaffen werden?
- Welche Marktusancen verändern sich, wenn Referenzzinssätze wegfallen oder zukünftig mit abweichender Methodik ermittelt werden?
- Welche Risiken drohen bei uneinheitlichem Vorgehen verschiedener Banken, z.B. bei durch Bewertungseinheiten verbundene Geschäfte?
- Wie sollten Neugeschäfte ausgestaltet werden, um Nachteile zu vermeiden?

Der Vortrag soll den aktuellen Stand der praktischen Umsetzungen der Benchmarkverordnung darstellen und die aus Kundensicht aktuell bestehende Risiken darstellen.

**Lutz Tiedemann, Groenewold Rechtsanwälte**

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Groenewold Tiedemann Griffel; Rechtsanwälte PartmbB

**BENCHMARK-REFORM – DER NOTFALLPLAN NACH DER BENCHMARK-VERORDNUNG****EINE ZIVILRECHTLICHE BETRACHTUNG****1. Vorbemerkung**

Marktteilnehmer, die Indices bei Finanzinstrumenten und Finanzkontrakten verwenden, sind verpflichtet, sogenannte Notfallpläne für den Umgang mit Indices zu erstellen (Art. 28 Abs. 2 der Benchmark-Verordnung).

Notfallpläne sind dabei robuste schriftliche Pläne, in denen sie Maßnahmen darlegen, die sie ergreifen, wenn sich ein Referenzwert wesentlich ändert oder nicht mehr bereitgestellt wird. Aufgrund des zukünftigen Wegfalls von z.B. Libor, Euribor oder Eonia, rücken die Notfallpläne immer mehr in den Fokus.

In der Praxis besteht zurzeit allerdings noch viel Unsicherheit über die konkreten aufsichtsrechtlichen Anforderungen über die Notfallpläne. Solche Notfallpläne sind schriftlich, das heißt in lesbarer Form, zu verfassen und auf einem dauerhaften Datenträger einzustellen. Diese formalen Voraussetzungen stellen sicher, dass der Notfallplan auf Anfrage der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen vorgelegt werden kann.

Die Frage ist allerdings, was inhaltlich gefordert wird.

Inhaltlich fordert die Benchmark-Verordnung, dass der Notfallplan die Maßnahmen darlegt, die ergriffen würden, sollte ein Referenzwert sich wesentlich ändern oder wegfallen (sogenanntes Notfallereignis).

Was dies allerdings sein soll, wird legal nicht definiert. Aus Art. 28 II ist lediglich zu erkennen, dass die Verpflichteten sich bei der Aufstellung eines Notfallplans an die Vertragsbeziehungen mit ihren Kunden orientieren müssen. Klar ist dabei, dass das Erfordernis für sämtliche Neuverträge, die ab dem 01.01.2018 abgeschlossen wurden, gilt. Anforderungen finden wir dabei in Art. 247 EGBGB § 4 Abs. 3, EGBGB (siehe auch Weidenkaff, Palandt, 78. Aufl., 2019, Art. 247 § 3 EGBGB, Rn. 4).

Ein Institut muss sich bereits vor dem Eintritt des Notfalls einen umfassenden Überblick über die eigene Betroffenheit verschaffen. Aus diesem Grund sollte bereits vorab die allgemeine rechtliche Prüfung der Vertragslage erfolgen. Dies erfordert mithin eine zivilrechtliche Prüfung der jeweiligen Länder, hier Prüfung nach dem Deutschen Zivilrecht (BaFin: [https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BoersenMaerkte/Referenzwerte/referenzwerte\\_node.html](https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BoersenMaerkte/Referenzwerte/referenzwerte_node.html)).

## **2. Umgang mit den Referenzwerten in der Vertragsgestaltung**

### **a. Finanzkontrakte**

Im Bereich der betroffenen Darlehensverträge sind die Auswirkungen eines drohenden Wegfalls des Referenzwertes auf die Vertragsgestaltung relevant. Für Kreditinstitute stellt sich u.a. im Hinblick auf Darlehensverträge die Frage, wie mit dem Wegfall eines Referenzwertes im Rahmen der Vertragsgestaltung umzugehen ist und ob dieses Szenario in den Notfallplan aufzunehmen ist. Fragen ergeben sich sowohl bezüglich bestehender langfristiger Verträge, deren Laufzeit den Zeitpunkt des drohenden Wegfalls der Geschäftsgrundlage überdauern als auch für Neuverträge.

#### **aa. Anpassung der Vertragsgestaltung bei neuen Kreditverträgen**

Bei aktuell abzuschließenden Verträgen besteht das Problem, dass ein Referenzwert (z.B. Euribor) vereinbart wird, der mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit in Zukunft nicht mehr dauerhaft zur Verfügung stehen wird. Auf diesen Umstand ist der Kunde hinzuweisen.

Auch werden derzeit Klauseln (AGB) angedacht. Einer vertraglichen Regelung des zukünftigen Wegfalls eines vereinbarten Referenzwertes (Referenzwert-Änderungsklausel) stehen allerdings unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zur Zinsanpassungsklausel erhebliche allgemeine AGB-rechtliche Bedenken entgegen.

Schließlich hat der BGH Zinsanpassungsklauseln oft seinen Segen entzogen. Eine Referenzänderungsklausel, die die Änderung letztendlich ins billige Ermessen des Darlehensgebers stellt, würde bei verwenderfeindlicher Auslegung vermutlich unwirksam sein (Ellenberger, Festschrift Hopt, 2010, S. 1753, 1756).

#### **bb. Handlungsmöglichkeiten bei Kreditverträgen im Bestandsgeschäft**

Im Hinblick auf Bestandsverträge sind Handlungsmöglichkeiten derzeit begrenzt.

Als „letztes zivilrechtliches Mittel“ käme im Falle eines Notfalls eine Anpassung der jeweiligen Verträge über die Grundsätze des Wegfalls der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 BGB oder eine Kündigung seitens des Kreditinstitutes in Betracht. Umgekehrt könnten auch Kündigungsgründe des Kunden bestehen (§ 314 BGB).

## **b. Finanzinstrumente**

### **aa.**

Im Derivatebereich hat bereits der ISDA als auch der Bundesverband Deutscher Banken ihre am Markt bestehenden Rahmenverträge überarbeitet. Dabei wird u.a. festgelegt, dass wenn die Parteien keine geeignete Ersatzbezugsgröße finden bzw. ermitteln, dann betroffene Einzellabschlüsse beendet werden und auf Grundlage der Barwerte unter Anwendung der Berechnungsmethode Nr. 12 Abs. 15 als Mittelwert abgerechnet werden.

Ob diese Klausel einer später erfolgten zivilrechtlichen Überprüfung der Rechtsprechung standhält ist offen. Der Bundesgerichtshof hat bereits entschieden, dass Banken nicht die Möglichkeit haben dürfen, den Kunden zu zwingen, entweder eine Anpassung zu akzeptieren oder den Vertrag kündigen zu können (BGHZ, 180, 527, 271, Rn. 37).

Bei Derivaten, die mit Kreditverträgen verbunden sind, könnte eine Rechtsmissbräuchlichkeit aufgrund einer Kettenreaktion anderer Vertragspartner erfolgen (Berger in Münchener Kommentar zum BGB, § 488 Rn. 236).

In diesem Fall muss überlegt werden, wie die Rechtsfolge einer unberechtigten Kündigung auf die Vertragsbeziehungen wirken kann. Eventuell können Schadensersatzansprüche nach § 280 BGB vorliegen. Ferner könnte auch ein Recht zur Gegenkündigung des Darlehensnehmers aus § 314 Abs. 1 BGB gerechtfertigt sein (s. hierzu Knops in WM 2012, 1649 - 1657). Diese Überlegungen sind wohl in die Notfallpläne mit einzuarbeiten.

### **bb. Neuverträge**

In den Vertragsdokumentationen von Neuverträgen sollen Kunden darauf hingewiesen werden, dass sich ein Institut - im Falle des Wegfalls oder der wesentlichen Änderung eines Referenzwertes - das Recht vorbehält, einen alternativen Referenzwert zu bestimmen.

Hierauf sollen Kunden hingewiesen werden. Wie weit dies AGB-rechtlich wirksam sein kann, wird die spätere Rechtsprechung zeigen müssen (s.o.).

## **c. Informationspflicht gegenüber dem Kunden?**

Die schriftlichen Pläne stellen eine aufsichtsrechtliche Anforderung dar und haben grundsätzlich wohl keine Auswirkung auf die vertragliche Gestaltung der mit einem Referenzwert verbundenen Geschäfte. Das bedeutet wohl auch, dass die Kunden über die schriftlichen Pläne nicht zu informieren sind.

Zivilrechtliche Pflichtverletzungen aufgrund mangelnder Information dürften mithin ausscheiden. das Fazit

Die bereits vorliegenden Änderungsklauseln, beispielsweise in den Mustern für die Rahmenverträge für Finanzdienstleistungen, lassen erkennen, dass für Verträge, die dem Deutschen Recht unterliegen, wohl eine Renaissance der Lehre vom Wegfall der Geschäftsgrundlage zu erwarten ist. Allerdings muss beachtet werden, dass der Wegfall der Geschäftsgrundlage ein Institut für den „Krisenfall“ ist. Ergo sind Fragen einer schweren Äquivalenzstörung unbedingt zu prüfen.

Auch Fragen der AGB werden höchstwahrscheinlich neu diskutiert werden.

Es bleibt spannend.

**Dr. Carsten Stroborn, Deutsche Bundesbank**

Abteilungsleiter "Grundsatzfragen geld- und währungspolitische Implementierung"

Das Eurosystem hat sich entschieden auf Basis der Geldmarktstatistik (Money Market Statistical Reporting, MMSR) einen Euro-Referenzzinssatz für unbesichertes Tagesgeld, Euro Short-Term Rate (€STR), zu berechnen und ab dem 2. Oktober 2019 täglich zu veröffentlichen.

Geldmarkt-Referenzzinssätze sind nicht nur ein wesentlicher Baustein funktionierender Finanzmärkte, sie sind auch für die Zentralbanken von großer Bedeutung. Der Geldmarkt ist der Ansatzpunkt der monetären Transmission. Für die Implementierung der Geldpolitik sind Informationen über Geldmarktaktivitäten und -konditionen daher von großem Interesse.

Um einen Eindruck über die Bedeutung der Referenzzinsen zu gewinnen: Aktuell referenzieren unbesicherte Geldmarktinstrumente mit einem Volumen von rund 89 Mrd € und Overnight Index Swap Geschäfte von 10.900 Mrd € auf EONIA. Auf EURIBOR beziehen sich Kreditgeschäft im Volumen von 9.700 Mrd € und Wertpapiere in Höhe von rund 657 Mrd €. Diese hohe Zahl von Geschäften steht jedoch im Gegensatz zum relativ niedrigen Volumen, das der Berechnung von EONIA zu Grunde liegt. Aktuell basiert EONIA auf einem täglichen Umsatzvolumen von rund 2 Mrd €. Der zukünftig veröffentlichte Euro-Referenzzinssatz €STR wird auf einer breiteren Grundlage basieren und sich aus gemeldeten Transaktionen mit einem Volumen von gut 30 Mrd € berechnen.

Zur Einschätzung der Wirkungen der Geldpolitik ist ein eingehendes Verständnis der Liquiditäts- und Refinanzierungskosten des Bankensystems im Euroraum erforderlich. Aus diesem Grund wurde auch im Sommer 2016 die MMSR eingeführt. Inhalt der MMSR ist die Erfassung aller relevanten Transaktionsdaten sowohl im besicherten als auch im unbesicherten Geldmarkt. Konnte noch vor der großen Finanzmarktkrise 2008 davon ausgegangen werden, dass der Geldmarkt – ebenso wie Referenzzinssätze – eine zwar wesentliche Funktion für die Finanzmärkte hatte, finanztechnisch und vom Komplexitätsgrad diese Funktion jedoch eher geräuschlos erfüllte, ist heutzutage Detailwissen hinsichtlich ebendieser Märkte gefragt. Gerade im derzeitigen geldpolitischen Umfeld, das von einer starken Intermediationsfunktion des Eurosystems und einem hohen Maß an Überschussliquidität im Euro-Geldmarkt geprägt ist, ist dies von hoher Relevanz. Zudem haben die Spannungen am Geldmarkt während der Finanzkrise die Notwendigkeit aufgezeigt, die Funktionsweise des Geldmarktes für die Geldpolitik umfassend zu überwachen. Auf Grundlage gesicherter Erkenntnisse können im Krisenfall zielgenauere Maßnahmen getroffen werden. Diese sollten einerseits einen angemessenen monetären Transmissionsprozess gewährleisten und andererseits die Marktfunktionalität durch Maßnahmen der Geldpolitik nicht über Gebühr beeinträchtigen.

**Stephanie Broks, EZB**

Europäische Zentralbank, ECB Secretariat to the working group on euro risk-free rates

Referenzzinssätze (Benchmarks) spielen im Finanz- und im Bankensystem sowie in der Wirtschaft eine zentrale Rolle. Sie werden von vielen unterschiedlichen Wirtschaftsakteuren genutzt und sind auch für

Zentralbanken von Bedeutung. Die Landschaft bestehender Referenzzinssätze wird derzeit grundlegend reformiert. Die EZB unterstützt die Reform von Referenzzinssätzen im Euroraum insbesondere durch zwei Initiativen:

- die tägliche Bereitstellung des Euro Short-Term Rate (€STR), eines Euro-Referenzzinssatzes für unbesichertes Tagesgeld, ab 2. Oktober 2019
- die Gründung, gemeinsam mit der belgischen Finanzaufsichtsbehörde (FSMA), der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) und der Europäischen Kommission, der von Branchenvertretern geführten Arbeitsgruppe zu risikofreien Zinssätzen für den Euroraum (Working group on euro risk-free rates), deren Aufgabe es ist, alternative risikofreie Zinssätze sowie entsprechende Umstellungsmöglichkeiten zu identifizieren und zu empfehlen

Im September 2018 empfahl die Arbeitsgruppe €STR als neuen risikofreien Euro-Zinssatz. Darauf folgend empfahl die Arbeitsgruppe im März 2019 unter anderem, dass die Marktteilnehmer bei allen Produkten und Kontrakten den Euro Overnight Index Average (EONIA) schrittweise durch €STR ersetzen, indem sie €STR zu ihrem gängigen Referenzzinssatz machen. Mit Beginn der €STR-Veröffentlichung soll die EONIA-Methodik auf €STR plus einem festen Spread (Zinsaufschlag) umgestellt und EONIA nach Ende 2021 eingestellt werden. Die Arbeitsgruppe arbeitet auch an €STR-basierten Rückfalllösungen für EURIBOR.

Die EZB übernimmt als Administrator des €STR eine neue Aufgabe. Angesichts der Rolle von Referenzzinssätzen für das Funktionieren der Märkte und für die Geldpolitik misst die EZB der reibungslosen Produktion des €STR große Bedeutung bei.

Die Finanzmarktteilnehmer ihrerseits sollten ihre Anstrengungen noch einmal verstärken, um einen reibungslosen Übergang zu einem neuen Benchmark-Umfeld zu gewährleisten. Eine sorgfältige Übergangsplanung durch die Marktteilnehmer ist erforderlich, um Störungen für Märkte und Verbraucher zu minimieren und die Kontinuität von Verträgen so weit wie möglich zu gewährleisten. Marktteilnehmer sollten weiterhin dafür Sorge tragen, dass insbesondere kleinere und weniger hoch entwickelte Marktteilnehmer informiert und der Notwendigkeit bewusst gemacht werden, sich auf das neue Benchmark-Umfeld vorzubereiten und aktive Schritte zur Anpassung von Systemen, Prozessen und Verträgen zu unternehmen.

Aktuelle Informationen zur Benchmark-Reform im Euroraum, einschließlich Informationen zum €STR und zur Arbeit der Working group on euro risk-free rates, stehen Marktteilnehmern und interessierten Parteien auf der Website der EZB<sup>9</sup> zur Verfügung.

---

<sup>9</sup> [https://www.ecb.europa.eu/paym/initiatives/interest\\_rate\\_benchmarks/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/paym/initiatives/interest_rate_benchmarks/html/index.en.html)

## **D2.1 Finanzielle Bildung und digitale Angebote – Möglichkeiten und Grenzen**

### **Lena Salein, DSGV**

Referentin Finanzbildung privater Haushalte, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.  
Ziele von Geld und Haushalt

Der Beratungsdienst Geld und Haushalt ist eine Einrichtung des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands und unterstützt private Haushalte bei ihrer privaten Budget- und Finanzplanung. Geld und Haushalt fördert mit seinem Engagement die finanzielle Allgemeinbildung der Bevölkerung. Das dient dazu, die finanziellen Gestaltungsspielräume von Privathaushalten zu verbessern und sie vor Überschuldung zu schützen.

### **Inhalte von Geld und Haushalt**

Das Engagement von Geld und Haushalt hat bereits 1958 als „Zentralstelle für rationelles Haushalten“ begonnen. Damals stand vor allem die Sparerziehung im Mittelpunkt. Heute reicht das Themenspektrum von der Budgetplanung über den passenden Versicherungsschutz bis zu einer planvollen Altersvorsorge. Entsprechend vielseitig sind die Angebote: Im Portfolio sind 14 Ratgeber, 4 Onlineplaner und 21 Vorträge. Die Angebote von Geld und Haushalt verstehen sich als Selbstinformationssysteme.

### **Haltung von Geld und Haushalt**

Die Förderung von finanzieller Bildung ist Teil des öffentlichen Auftrags der Sparkassen-Finanzgruppe. Für alle Angebote zur Finanzbildung von Geld und Haushalt gilt deshalb der Grundsatz, dass sie durchgängig kosten- und werbefrei sind sowie allen Verbraucherinnen und Verbrauchern und gemeinnützigen Organisationen offenstehen.

### **Erfahrungen von Geld und Haushalt**

2018 hat Geld und Haushalt 900.000 Ratgeber an interessierte Verbraucherinnen und Verbraucher herausgegeben und mit über 900 Vorträgen bei mehr als 600 gemeinnützigen Organisationen 24.000 Verbraucherinnen und Verbraucher erreicht. Die Onlineplaner erreichten über 150.000 aktive Nutzerinnen und Nutzer.

Die Deutsche UNESCO-Kommission hat Geld und Haushalt für sein Bildungsengagement dauerhaft als offizielle Maßnahme der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ ausgezeichnet. Aktuell engagiert Geld und Haushalt sich im UNESCO Weltaktionsprogramm „Bildung für nachhaltige Entwicklung“.

### **Dr. Vera Fricke, vzbv**

Leiterin Team Verbraucherbildung, Verbraucherzentrale Bundesverband

Der Ruf nach finanzieller Bildung in Schulen ist groß. Eine Repräsentativumfrage von Emnid im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbands zeigt, dass sich 92 Prozent der Befragten Unterricht zum

Umgang mit Geld und Versicherungen wünschen.<sup>10</sup> Die Rahmenbedingungen für mehr Verbraucherbildung im Unterricht sind günstig: Bereits 2013 wurden mit dem Kultusministerkonferenz-Beschluss „Verbraucherbildung an Schulen“ die Grundlagen für einen lebensnahen Schulunterricht gelegt. Darin ist die Vermittlung finanzieller Allgemeinbildung enthalten, damit Schülerinnen und Schüler grundlegende Finanzkompetenzen aufbauen können. Die Realität zeigt hingegen, dass der Beschluss nur schleppend umgesetzt wird und wenig finanzielle Verbraucherbildung im Klassenzimmer ankommt.

Lehrkräfte, die finanzielle Bildung in den Unterricht integrieren möchten, stoßen auf einen stark umworbenen Markt. So bieten Kreditinstitute, Finanzberater und Versicherer auf eigenen Online-Portalen umfassende digitale Unterrichtsmaterialien, Lehrkräftefortbildungen oder Vorträge für Schulen an. Häufig basieren Materialien der Finanzwirtschaft auf einem produkt- und nicht problemorientierten Ansatz. So entsteht leicht der Eindruck, dass es bei Finanzkompetenz in erster Linie darum geht, Schülerinnen und Schüler als Verbraucher fit für den Produktvertrieb zu machen. Damit besteht die Gefahr, dass finanzielle Bildung zum Einfallstor für Werbung in Schule missbraucht wird.

Finanzielle Bildung braucht Unabhängigkeit. Sie kann ihre positive Wirkung dann entfalten, wenn sie Schülerinnen und Schülern ermöglicht, Verbraucherkompetenzen frei von wirtschaftlichen Interessen zu erwerben. Dabei sollte ein problem- und nicht ein produktorientierter Ansatz im Mittelpunkt stehen. Denn ein problemorientierter Ansatz ermöglicht es, eigene Konsumwünsche und -gewohnheiten sowie die eigene Lebensgestaltung zu reflektieren. Schülerinnen und Schüler sollten erfahren, wie sie persönliche Wünsche und Möglichkeiten in Ziele und Handlungsstrategien umwandeln können. Sie sollten das eigene Budget planen können, um einen umsichtigen Umgang mit den verfügbaren Finanzen zu erlernen. Zu wissen, wie unabhängige Informationen beschafft und Rat eingeholt werden können, ist daher zentraler Bestandteil von finanzieller Bildung.

Dann kann finanzielle Bildung im Zusammenspiel mit den weiteren verbraucherpolitischen Instrumenten, wie der Verbraucherinformation und der Rechtsdurchsetzung, einen wichtigen Beitrag zum Verbraucherschutz leisten.

### **Andrea Brinkmann, Stiftung Deutschland im Plus**

Geschäftsführerin Stiftung Deutschland im Plus

### **„DIE LERNENDEN STEHEN IMMER IM MITTELPUNKT“**

Laut Expertenmeinung gilt: Je eher Kindern und Jugendlichen finanzielle Bildung vermittelt wird, umso besser. Gerade bei jungen Menschen ist Überschuldung auf ein nicht angemessenes, vermeidbares Konsumverhalten zurückzuführen. Im Elternhaus sowie im Schulunterricht wird der richtige Umgang mit Geld leider noch zu selten vermittelt. Deshalb engagiert sich die Stiftung Deutschland im Plus im Rahmen ihrer Unterrichtsmodule „Konsum geplant, Budget im Griff“ sowie „Fit in finance – strong for

---

<sup>10</sup> © Repräsentative Befragung im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesbands (vzbv) von TNS Emnid. Oktober 2016. Stichprobe n = 1.011 ab 18 Jahren.

life“ – für Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufen I/II sowie für junge Geflüchtete – für die finanzielle Bildung von jungen Menschen.

### **Digitale Angebote sind Mittel zum Zweck**

Ziel der Stiftung ist es, den jungen Menschen Finanzkompetenz zu vermitteln. Es genügt daher nicht, dass die Referenten die Inhalte ausschließlich über Frontalunterricht an die Schüler weitergeben. Meistens sind diese bei den Schülerinnen und Schülern bereits mit dem Verlassen des Klassenzimmers vergessen.

Kompetenz bedeutet vielmehr, dass der im Unterricht vermittelte Input von den Schülern in deren Alltag in Output umgesetzt werden kann: die Schüler sollten beispielsweise imstande sein, in einer Konfliktsituation die richtige Entscheidung zu treffen: „Mache ich für den Kauf eines neuen Smartphone Schulden bei einem Freund oder spare ich vor?“ Dieses Ziel erreicht die Stiftung über den Einsatz handlungsorientierter Übungen im Unterricht – wenn möglich mit Edutainment-Faktor - sowie über die Auseinandersetzung mit Inhalten, die sich an der Lebenswelt der jungen Menschen orientieren. Bei der Wahl des Kanals bzw. Mediums – digital/bzw. nicht digital - ist immer zu hinterfragen, ob dieser die Schüler bei der Entwicklung von Finanzkompetenz unterstützt.

Aktive und individuelle Hilfestellung im Fall von Verständnisproblemen oder bei Fragen der Schüler kann sogar leichter im Präsenzunterricht“ geleistet werden: die face-to-face-Kommunikation von Schüler zu Lehrer bzw. von Schüler zu Schüler beinhaltet in diesem Fall eine wichtige soziale Komponente, die ein digitales Bildungsangebot nur bedingt leisten kann.

### **Wichtige Voraussetzung: Die Technik muss passen!**

Außerdem müssen für digitale Bildungsangebote auch die technischen Voraussetzungen gegeben sein. Erst mit dem Ausbau der digitalen Bildungsinitiative durch die Kultusministerien der Länder wird die Integration von digitalen Bildungsangeboten an Schulen auch flächendeckend möglich sein. Hier würde sich nach Meinung der Stiftung die Kombination von Präsenzunterricht kombiniert mit E-Learning im Unterricht anbieten. Aktuell sind bisher an den meisten Schulen die entsprechenden Voraussetzungen noch nicht gegeben.

Digitale Angebote bieten sich sehr gut als Ergänzungen, zur Nachbereitung des Unterrichts oder als Tool zur Finanzplanung an. Sie beinhalten u.a. das Potenzial, dem Thema „Umgang mit Finanzen“ mehr Leichtigkeit zu verleihen. Hier sind insbesondere zu erwähnen:

#### **Apps**

Die App „Mein Budget – Ausgabe im Griff“ der Stiftung Deutschland im Plus unterstützt junge Menschen, Überblick über ihre Finanzen – unabhängig von Ort und Zeit - zu behalten und ihre Finanzen mittelfristig zu planen (z.B. zur Realisierung eines Sparziels). „Mein Budget – Ausgaben im Griff“ ist speziell auf die Bedürfnisse von jungen Menschen ausgerichtet, wird aber von allen Altersgruppen – u.a. wegen ihrer einfachen und selbsterklärenden Bedienung geschätzt. Die App der Stiftung ist zudem werbefrei und ohne Kontoanbindung. Des Weiteren plant die Stiftung Apps zur spielerischen Nachbereitung des Unterrichts (Edutainment).

#### **Videos und Tutorials**

Hier können über Influencer auf interessante Weise Inhalte vermittelt werden, die sich an der Lebensrealität von jungen Menschen orientieren. Ein Faktor, der beim Einsatz von digitalen Bildungsangeboten eine wesentliche Rolle spielt, ist auch die Erreichbarkeit der Zielgruppen. Menschen, die kurz vor der Rente stehen bzw. sich bereits im Ruhestand befinden, sind in der Regel nicht durchgängig über Social-Media-Kanäle zu erreichen, sondern eher über Face-to-Face-Ansprache und Präsenzveranstaltungen. Generell gilt also beim Thema Bildung immer „Von der Zielgruppe her denken“.

**Dr. Birgit Happel, PNFK**

Vorstandsmitglied Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz

Ökonomisch geprägte Alltagssituationen begegnen uns jeden Tag mit mehr oder weniger herausfordernder Komplexität. Konsumenten, Verbraucher und Anleger werden auf das Leben in der ökonomisierten Gesellschaft von Bundesland zu Bundesland und von Schule zu Schule auf unterschiedliche Weise vorbereitet. Allerdings nicht mit einer staatlich flankierten finanziellen Bildung – weswegen die Finanzielle Grundbildung der Bevölkerung nach wie vor ausbaufähig bleibt.

Derzeit differenziert sich der Markt für Angebote im Bereich Finanzbildung stark aus. Es entstehen unzählige neue Initiativen und Finanzblogs, vom Hobbyauftritt und der Nebenerwerbstätigkeit bis zum professionellen Bildungsangebot. Nicht immer ist dabei auf den ersten Blick ersichtlich, ob es sich um qualitativ fundierte Angebote handelt, wie deren Finanzierung geregelt ist, ob kommerzielle Interessen verfolgt werden oder jene unter dem Deckmantel des Bildungslabels in die Angebote einfließen. Neben der sehr heterogenen fachdidaktischen Fundierung kann die Grenze vom Bildungsangebot zum Bereich der Finanzdienstleistungen fließend sein.

Die Marktwächter der Verbraucherzentralen haben bei Kryptowährungen intransparente Geschäftsmodelle aufgedeckt und darauf hingewiesen, dass sich darunter auch verbotene Schneeballsysteme verbergen können. Vor allem auf der Social Media Plattform Instagram finden sich unseriöse Angebote. Mit dem Verweis auf Bildungslücken, die es zu beheben gilt und der Inszenierung aufwendiger Lebensstile sollen Interessenten in dubiose Investitionen gelockt werden. Finanzielle Bildung, die für Risiken im Umgang mit Geld sensibilisiert, ist ein wichtiger Baustein, um Verbraucher\*innen aufzuklären und gegen Geldfallen zu wappnen. Digitale Finanzbildungsangebote sind insbesondere zur flächendeckenden Versorgung hilfreich. Alle Angebote sollten einer Prüfung standhalten, wie sie der Materialkompass des Verbraucherzentrale Bundesverbands für analoge Inhalte bereits gewährleistet.

## **D2.2 Älterwerden meistern**

**Friedrich Thiele, Deutsche Leibrenten**

Vorstandsvorsitzender

In den vergangenen 30 Jahren hat sich die durchschnittliche Rentenbezugszeit fast verdoppelt – von 10 auf 20 Jahre. Und die Lebenserwartung steigt weiter: Jede zweite der heute 50-jährigen Frauen wird mindestens 90 Jahre alt, zwölf Prozent mindestens 100, wie das Max-Planck-Institut für demografische Forschung jetzt errechnet hat.

Eigentlich ist ein langes Leben ja etwas Positives. Aber es hat auch seine Schattenseiten. Das „Älterwerden meistern“ wird schwieriger. Sowohl in gesundheitlicher als auch in finanzieller Hinsicht.

Denn ein langes Leben kostet Geld. Und jeder weiß: Auf ein langes Leben sind die wenigsten Menschen finanziell vorbereitet. Die Einnahmen aus gesetzlicher und bestenfalls noch Betriebsrente reichen oft nicht aus. Über ein nennenswertes zusätzliches Vermögen aber verfügen nur die wenigsten.

Wie also kann das Alter finanziert werden? Woher kommt das Geld für Gesundheit und Pflege, für Hilfe im Haus oder für die Instandhaltung des Eigenheims, wenn die Einnahmen im Alter doch nicht reichen?

Einen Bankkredit bekommen Senioren nicht mehr. Länger arbeiten oder die Kinder um Unterstützung bitten, scheidet für die allermeisten Menschen aus. Das Eigenheim verkaufen und in eine Mietwohnung umziehen, ebenfalls. Meist rechnet sich das nicht, zudem wollen Senioren zuhause wohnen bleiben.

Es gibt also kaum Möglichkeiten der Altersfinanzierung, wenn der Vermögensaufbau abgeschlossen ist. Daher wächst auch das Interesse an der Immobilien-Verrentung. Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG bietet Menschen ab 70 Jahren ein insolvenzsicheres Altersfinanzierungsprodukt. Das in der Immobilie gebundene Vermögen wird genutzt, ohne dass die Senioren ausziehen müssen. Im Gegenteil: Sie können sicher bis zum Lebensende in ihrer vertrauten Umgebung verbleiben, wenn sie das wünschen, und bekommen eine zusätzliche monatliche Rente. Individuell können sie auch eine Einmalzahlung oder eine Kombination aus Rente und Einmalbetrag wählen. Viele Senioren werden damit erstmals schuldenfrei, denn knapp jeder vierte hat sein Eigenheim noch nicht abbezahlt.

Im Vergleich zur (fast vom Markt verschwundenen) Umkehrhypothek ist die Immobilien-Leibrente das deutlich bessere Produkt: Angesetzt wird der volle Verkehrswert, es entfallen Provisionen oder Gebühren und das Langlebkeitsrisiko ist automatisch abgedeckt. Mit der Leibrente hat die Immobilienbranche ein Angebot für Senioren, das anderen Arten der Altersfinanzierung über Kredite oder Versicherungen eindeutig überlegen ist, weil es für die Senioren günstiger und zudem absolut sicher ist.

Die Förderung von eigengenutztem Immobilienvermögen als sinnvolles und renditestarkes Altersvorsorgeprodukt ist ein wichtiger nachhaltiger Baustein einer langfristigen angelegten Altersfinanzierung. Die Immobilienverrentung als Alternative zu einem Verkauf erhöht die Liquidität im Immobilienmarkt und ist damit zusätzlich marktfördernd.

Die Deutsche Leibrenten hat seit 2016 rund 250 Leibrenten-Verträge abgeschlossen und ist auf einem starken, nachhaltigen Wachstumskurs. Durchschnittlich jeden Werktag kommt aktuell ein neuer Kunde hinzu. Damit sind wir der Marktführer in Deutschland. Mit unserem Produkt schaffen wir die Basis das Älterwerden selbstbestimmt und wirtschaftlich abgesichert im eigenen zuhause zu meistern.

### **Christoph Hegel, Hegel Architektur**

Dipl.- Ing. Architekt

### ***„GEMEINSAM – NICHT EINSAM!“ MIT LEBENSFREUDE ALT WERDEN UND GUT FÜREINANDER SORGEN***

Lebensmodelle haben sich verändert- dennoch leben die meisten Menschen im Alter allein. Ob

- als Eltern, deren Kinder in anderen Städten wohnen
- mit pflegebedürftigen Partner\*innen

- als Hinterbliebene\*r
- als Menschen mit Migrationsbiografie

Keine schönen Aussichten. Insbesondere nicht für die babyboomer, die als Erste andere Lebensformen kennen und schätzen gelernt haben. Ebenso wenig für die *Gastarbeiter* der 1. und 2. Generation, deren Lebenstraum nun vom Verlust der Großfamilie und Heimweh ersetzt worden ist.

Werden in der nahen Zukunft nicht mehr Wohnungen auf die Bedarfe älterer Menschen zugeschnitten oder umgebaut, müssen mehr stationäre Versorgungsangebote zur Verfügung gestellt werden. Dies ginge nicht nur an den Wohnbedürfnissen insbesondere der babyboomer vorbei – sondern ist volkswirtschaftlich schlichtweg nicht zu bewältigen.

Knappen Geldmitteln im Alter kann- auch- durch gemeinschaftliches Handeln begegnet werden. Für städtisches Wohnen gilt: Geschieht dies nicht so früh wie möglich, wird im Alter oft ein Ortswechsel nötig, um erschwingliches Wohnen zu ermöglichen. Die daraus folgenden Konsequenzen sind bekannt.

In 2001 lebten in Deutschland rund 1.000 ältere Menschen in ca. 100 gemeinschaftlichen Wohnprojekten. Zur gleichen Zeit lebten in den Niederlanden, dessen Bevölkerungszahl nur 1/5 derjenigen Deutschlands beträgt, mehr als 5.000 ältere Menschen in 300 Projekten. Aktuell wird die Anzahl gemeinschaftlicher Wohnprojekte in Deutschland auf ca. 2.500 geschätzt. Ein rasanter Zuwachs.

Wir haben viele Möglichkeiten, Vereinsamung und Pflegenotstand umzukehren in gemeinschaftliches Zusammenleben, Lebensfreude und unterstützende Nachbarschaft.

Gemeinschaftliches Leben kann in verschiedenen Dimensionen und Eigentumsformen umgesetzt werden – von der

- als Veranstaltungsraum genutzten Ladenwohnung im Quartier über das
- betreute Wohnen in der Siedlung bis zum
- genossenschaftlichen Wohnprojekt mit mehreren Generationen.

***Deswegen: „Gemeinsam etwas tun- und das früh genug!“***

### **Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg**

Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung, Bau- und Kaufvertrag

### **WOHNEN BLEIBEN – UM JEDEN PREIS?**

Nicht nur die Eigentümer einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses wünschen sich vielfach bis ins hohe Alter in ihrer Immobilie wohnen bleiben zu können. Auch der Staat und das Gesundheitssystem scheinen den Verbleib im gewohnten Umfeld und ggf. die häusliche Pflege zu fordern und fördern.

Eine Lösung für finanzielle Aspekte könnte dabei eine Immobilienrente sein, bei der die Immobilie gegen ein Wohnrecht und eine Leibrente und/oder Einmalzahlung verkauft wird. Die so aus der Immobilie gewonnene Liquidität sichert in gewissen Grenzen finanzielle Unabhängigkeit auch in Bezug auf Lebensqualität und Pflege ab.

Wie aber steht es mit der Geeignetheit der vorhandenen Immobilie für ein Leben mit höherem Alter und/oder mit zunehmenden Einschränkungen? Welche Anforderungen müssen die Immobilien im Hinblick auf ein barrierefreies bzw. altersgerechtes Wohnen in praktischer Hinsicht – und damit auch in Bezug auf eine Entscheidung für oder gegen eine Immobilienrente – erfüllen? Und wie können diese erreicht werden?

Solange das Eigentum in der eigenen Hand liegt, können ggf. geeignete Umbaumaßnahmen im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten durchgeführt werden. Wenn aber das Geld grade dafür fehlt, wie sieht es dann nach einem Verkauf an einen der Immobilienrenten-Anbieter aus? Was ist möglich und wer trägt die Kosten.

Oder ist eine Immobilienrente in Bezug auf einen tatsächlich möglichen längerfristigen Verbleib in der vertrauten Umgebung gar ein Schritt rückwärts?

Als Verbraucherzentrale kommen nicht nur mit Menschen mit finanziellen Nöten in die Beratung rund um das Thema „Was tun mit der Immobilie im Alter?“.

Vielmehr stellen sich häufig auch völlig andere Fragestellungen wie z.B. „Was ist nötig, um hier dauerhaft bleiben zu können?“, „Welche Maßnahmen sind überhaupt möglich?“, „Welche Kosten kommen bei einem Umbau auf mich zu?“, „Wer trägt die Kosten nach dem Verkauf an einen Immobilienrentenanbieter?“ und „Was darf ich überhaupt noch nach dem Verkauf machen?“

### **Christoph Sedlmeier, Stiftung Liebenau**

Abteilungsleitung Immobilienentwicklung und Verrentung

Seit über 15 Jahren bietet die Stiftung Liebenau bundesweit die Verrentung der eigengenutzten Immobilie für Senioren an. Ein solches Angebot war zunächst am Markt völlig unbekannt, hat aber in den vergangenen Jahren an Bekanntheit dazugewonnen. Entsprechend steigt auch die Nachfrage nach Verrentungen durch die Stiftung Liebenau.

Etliche Banken haben mit der Umkehrhypothek („reverse mortgage“) ein verwandtes Angebot geschaffen – derzeit bietet aber keine Bank eine Umkehrhypothek bundesweit an.

Die Zustifterrente ist ein Verrentungsangebot das Senioren die Möglichkeit eröffnet, lebenslang in ihrer Immobilie wohnen bleiben zu können und gleichzeitig laufende Erträge aus dem in der Immobilie gebundenen Kapital zu erhalten.

Vorbild für die Zustifterrente ist die in den USA seit über 175 Jahren durch weit über 1.500 gemeinnützige Einrichtungen angebotene „gift annuity“. Allerdings werden dort weitgehend liquide Vermögen lebenslang verrentet; lebenslange Nutzungen an Vermögensgegenständen sind die Ausnahme. In den USA bestehen darüber hinaus eine staatliche Förderung durch Übernahme von Garantien bzgl. der Zahlungen sowie Steuergutschriften für einen „Spendenanteil“. Das Angebot der Gemeinnützigen ist hier also Konkurrent zum (Aufzehr-) Verrentungsplan von gewerblichen Finanzinstituten.

Motivationen der Nachfrager:

- Der Verbleib in der Immobilie ist gesichert.

- Eine Verbesserung der Liquidität; Schuldenabbau oder Aufholen von Verlusten in der Vorsorge-Geldanlage.
- Die Stiftung Liebenau ist ein sicherer und solider Partner und als großer Anbieter von ambulanten, teilstationären und stationären Hilfen in der Altenhilfe ein Experte in Fragen hierzu.
- Die Nachfolge bzgl. der Immobilie ist geregelt.

Der Verkauf der eigengenutzten Immobilie auf Rentenbasis will vom Eigentümer wohl überlegt sein. Dabei ist insbesondere zu betrachten:

- Die dingliche Sicherung des Wohnrechts und der vereinbarten Leistungen.
- Eine Verminderung des Nachlasses.
- Die Kompetenz, Seriosität, Liquidität und Kapazität des neuen Eigentümers bezüglich aller immobilienwirtschaftlichen Fragen und Zahlungsverpflichtungen

Sinnvoll ist eine Verrentung durch Senioren nur dann, wenn vornan der Wunsch steht, die eigene Immobilie weiterhin zu bewohnen. Dazu müssen Lage und Beschaffenheit der Immobilie ein Wohnen im Alter – oder hohen Alter – auch erlauben bzw. muss eine solche Beschaffenheit hergestellt werden können.

Gelegentlich wird die Immobilienverrentung, auch von Seiten des Verbraucherschutzes, als „teuer“ bezeichnet. Auch viele Interessenten zeigen sich enttäuscht vom Umfang der vereinbarten laufenden Zahlungen im Vergleich zum derzeitigen Verkehrswert. Bei detaillierter Betrachtung wird deutlich, dass die Einräumung eines unentgeltlichen lebenslangen Wohnrechtes einen guten Teil des Verkehrswertes ausmacht. Da die Vereinbarungen lebenslang unverändert gelten trägt der neue Eigentümer alle Risiken während der bis zu drei Jahrzehnte betragenden Laufzeit, insbesondere Immobilienpreisentwicklung, Zinsentwicklung, und neue/veränderte gesetzliche Vorschriften auf die Immobile bezogen (z.B. EnEV, Rauchmelderpflicht, etc.).

Dennoch wird deutlich, dass die Verrentung kein Finanzierungsmodell ist, das die Erträge aus einer Immobilie optimiert. Gleichwohl bleibt es das mir einzig bekannte Mittel, um (neue) Liquidität aus der lebenslang eigengenutzten Immobilie zu beziehen. Mit anderen Worten bezahlt der Verkäufer eine Prämie für die Tatsache, dass er lebenslang wohnen bleiben kann und gleichzeitig Verkaufserlöse erzielt. Im Falle eines regulären Verkaufs (zu optimalen Bedingungen) fallen zwar zunächst stattliche Erlöse an; das Thema Wohnen und seine Finanzierung bleiben aber offen.

Hat sich ein Senior dazu entschieden, in seiner Immobilie wohnen bleiben zu wollen, kann eine Verrentung ein attraktives Angebot darstellen. Unabdingbar gilt es vor dem Verkauf auf Rentenbasis sicherzustellen:

- Die Erstrangigkeit des Wohnrechts und der Zahlungsbesicherung.

- Keine weiteren Belastungen zugunsten Dritter im Grundbuch (z.B. Bankdarlehen für den Käufer).
- Der Ausschluss einer Weiterveräußerung.
- Die Kompetenz und Kapazität des neuen Eigentümers hinsichtlich der Immobilienverwaltung.

## D2.3 FA/VuR: Robo-Advisor: Massengeschäft und Transparenz

### Niels Nauhauser, VZ BW

Abteilungsleiter Altersvorsorge, Banken und Kredite Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

#### **ROBO ADVICE IST BEREITS MASSEGESCHÄFT**

Neben der persönlichen Anlageberatung bei Banken, Sparkassen, Finanzvermittlern oder unabhängigen Beratern stehen Verbrauchern auch digitale Angebote zur Verfügung. Auf Grundlage einer standardisierten Abfrage von Kundenmerkmalen bieten sogenannte Robo Advisor automatisierte Anlageempfehlungen oder Portfoliosteuerungen an, die ausschließlich auf Algorithmen<sup>11</sup> basieren. Damit stellt Robo Advice keine individuelle Beratung im Sinne einer umfassenden Bedarfsanalyse dar, sondern nur den letzten Schritt in der Digitalisierung von Finanzberatung. Denn im Rahmen persönlicher Beratungen und Vermögensverwaltungen kommen algorithmenbasierte Entscheidungssysteme (nachfolgend *algorithmic-decision-making* oder ADM-Systeme) längst im Massengeschäft zum Einsatz und steuern heute schon Prozess und Ergebnis der Beratung bzw. des Verkaufsgesprächs. Vereinfacht gesagt bedienen in der analogen Beratung heutzutage Berater ein ADM-System, beim Robo Advice sind es Verbraucher selbst.

#### **Robo Advice ist eine ‚persuasive technology‘**

Eine Technologie, die vollständig ohne persönliche Kommunikation auskommt, wird dabei leicht als neutral, objektiv und interessenfrei dargestellt. Bei Robo Advice ist dies allerdings nur vordergründig der Fall. Vielmehr handelt es sich um eine so genannte *persuasive technology*<sup>12</sup>. Zweck des Einsatzes ist der Verkauf von Geldanlageprodukten oder Vermögensverwaltungsdienstleistungen. Robo Advice reduziert die komplexe Herausforderung der Auswahl von Anlageprodukten auf eine determinierte Sequenz von Aktionen und stellt darauf zugeschnittene Informationen zur Verfügung. Dabei bedient sich Robo Advice Simulationen, die vorgeben, unmittelbar die Folge einer Anlageentscheidung aufzuzeigen. All dies aber im Kontext des eigentlichen Zwecks Produktverkauf.

#### **Robo Advice: die Qualität bleibt intransparent**

Problematisch für Verbraucher ist, dass die Qualität von Robo Advice für diese kaum zu bewerten ist. Entsprechend besteht für Berater beziehungsweise entsprechend programmierte ADM-Systeme Raum für opportunistisches Verhalten. Verbraucher laufen so Gefahr, Produkte oder Dienstleistungen empfohlen oder verkauft zu bekommen, die qualitativ minderwertig, übermäßig teuer oder im

---

<sup>11</sup> Ein Algorithmus ist zunächst nur eine festgelegte Handlungsanweisung, die auch „analog“ festgelegt und ausgeführt werden kann. Vgl.: <https://algorithmwatch.org/de/arbeitspapier-was-ist-ein-algorithmus>.

<sup>12</sup> Fogg, B.J. (2003). *Persuasive Technology: Using Computers to Change What We Think and Do*. San Francisco: Morgan Kaufmann.

konkreten Fall unpassend sind – eben nicht bedarfsgerecht sind. Ob dabei der Zweck Produktverkauf der *persuasive technology* Robo Advice oder einfach ein schlecht umgesetztes Angebot Ursache teurer oder unpassender Produktempfehlungen ist, ist für Verbraucher unerheblich.

### **Gesetzlichen Rahmen an Verbraucherinteressen ausrichten**

Da sich bei Vertrauensgütern ein Leistungswettbewerb nicht einstellen kann, muss der Gesetzgeber den rechtlichen Rahmen so festlegen, dass die erbrachte Dienstleistung zuverlässig im Verbraucherinteresse angeboten wird. Nur dann können Verbraucher trotz hoher Komplexität auf ein Mindestmaß an Qualität erwarten. Um darauf aufbauend Verbrauchern eine selbstbestimmte Entscheidung für eine bestimmte Anlagestrategie zu ermöglichen, müssen Anbieter von Robo Advice die grundsätzliche Wirkungsweise der für eine Empfehlung oder eine Portfoliosteuerung verwendeten ADM-Systeme vor Vertragsschluss auf nachvollziehbare Art und Weise darstellen und aufsichtsrechtlich genehmigen lassen. Der aufsichtsrechtliche Zulassungs- und Überwachungsprozess hat an den einzelnen Phasen des Beratungsgespräches anzusetzen und zu gewährleisten, dass die Explorationsphase tatsächliche Individualität sicherstellt, die Informationsphase vollständig ist und die Ergebnisphase verlässlich bedarfsgerechte Lösungen sicherstellt.

Der Umgang mit den im Rahmen des Robo Advice gesammelten Daten muss die wirtschaftliche Selbstbestimmung der Verbraucherinnen und Verbraucher wahren. Die Daten dürfen nur für den Zweck der automatisierten Anlageempfehlung verwendet werden. Eine anderweitige Nutzung der Daten etwa zur Entwicklung bzw. Erstellung von Verhaltensprognosen muss ausgeschlossen sein.

### **Karl Matthäus Schmidt, Quirin Privatbank**

Vorstandsvorsitzender

### **THESE: ROBO-ADVISOR BRINGEN ÜBER TRANSPARENZ HINAUS VERBRAUCHERN VERLORENGEGANGENES VERTRAUEN IN EINE GUTE GELDANLAGE ZURÜCK**

#### **Belege:**

#### **Verbraucher wissen bei einem Robo-Advisor, was sie bekommen:**

Bei quirion ist das Anlagekonzept sowie die gewählte Philosophie von Anfang an transparent.

Verbraucher haben die volle Kontrolle über ihr Depot und jederzeit Einblick in jedes gewählte Anlagepapier samt der Wertentwicklung.

Bei aktiven Fonds ist das Agieren des Managers dagegen wenig transparent; quirion arbeitet basierend auf dem Anlagekonzept der Mutter Quirin Privatbank nach festen Regeln, die auf wissenschaftlichen Grundsätzen beruhen und nicht aus einem "Bauchgefühl" heraus, was bei aktiven Fonds oft der Fall ist.

Bei selbstverwalteten Depots werden weder Kosten noch die langfristige Rendite klar dargestellt, wodurch Broker oft das Handeln bei Anlegern fördern, was Handelskosten mit sich bringt und die Rendite mindern kann.

Robo-Advisor wie quirion bieten Anlegern dagegen ein einfaches und klares Preismodell an. Meist handelt es sich um eine All-in-Gebühre. Alle Kosten, insbesondere auch die Handelskosten, sind darin also bereits enthalten.

quirion kann bei den Kosten sogar eine Do-it-yourself-Lösung schlagen als Kostenführer unter den Robo-Advisors. Hinzu kommen die Services, die Robo-Advisors ihren Kunden bieten, wie die professionelle Fonds- /ETF-Auswahl, ein optimal strukturiertes Portfolio und das Rebalancing.

Die Digitalisierung sorgt ganz einfach für Transparenz. Wie sich das bereits in vielen anderen Branchen zeigt, werden Robo-Advisors das jetzt auch in der Bank- und Finanzbranche sichtbar machen:

Und: Nicht nur Robo-Advisor, sondern alle digitalen Innovationen wie Openbanking-Lösungen, Multibanking oder Payment Lösungen werden die Transparenz ihrer Finanzen für Verbraucher deutlich erhöhen.

### **Thorsten Krause, KAP Rechtsanwälte**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

#### **ROBO-ADVISOR: MASSEGESCHÄFT UND TRANSPARENZ – RECHTLICHE ÜBERLEGUNGEN ZUM ROBO-ADVISORY**

Spricht man über das Thema automatisierte Finanzberatung (sog. Robo-Advisor) ist zunächst einmal ein Verständnis davon erforderlich, um welche Art „Robo-Advisor“ es sich handelt, vereinfacht gesagt, welche Kompetenzen die Maschine hat. Die Definition Robo-Advisor unterscheidet hier zunächst nach den Aufgaben: werden lediglich generelle Anlageempfehlungen auf minimalen eingegebenen Daten ausgeworfen, spricht man von „Self-Service-Robos“, konkrete, auf den Kunden und dessen Daten und Vorstellungen zugeschnittene Anlagevorschläge unterfallen dem „Half-Service-Robo“, die Anlageentscheidung verbleibt beim Kunden. Lediglich der „Full-Service-Robo“ trifft auf Basis der vorher gegebenen Rahmenbedingungen auch die Anlageentscheidung im Sinne eines klassischen Vermögensverwalters. Erforderlich dürfte aber auch sein, nach der Funktionsweise, d.h. dem Grad der eigenständigen „Intelligenz“ der Maschine zu unterscheiden. Hier reicht die Bandbreite von reinen „if-this-then-that“-Verknüpfungen, die nach einem starren Entscheidungsbaum auf Basis vorgegebener Variablen Empfehlungen aussprechen, bis hin zur Anwendung selbstlernender Algorithmen, die bei entsprechender Programmierung als „Black-Box“ funktionieren, bei der selbst die Entwickler nicht mehr genau sagen können, warum dieser oder jener Input zum entsprechenden Output geführt hat. Gerade letzteres birgt zwar erhebliche Vorteile in der Lernfähigkeit, eigenen Entwicklung, Schnelligkeit und Intelligenz, aber auch erhebliche Risiken.

Bei entsprechender Exploration der Anlageziele und -Erfahrungen dürfte auch die Tätigkeit des Robo-Advisors rechtlich als Anlageberatung zu qualifizieren sein – Randprobleme hierbei wie der reine öffentlich Hinweis („Werbung“) oder Execution-Only-Geschäfte müssen sich an den gleichen Maßstäben messen lassen. Letzten Endes wird es auch beim Robo-Advisor für die Einordnung der Beratungsleistung auf den objektiven Anschein ankommen, ob es sich um Anlageberatung, Anlagevermittlung oder keins von beiden handelt. Abzustellen ist hierbei auf die konkreten Umstände des Einzelfalles und des Grades der objektiv erfolgten Kundenexploration und der (gefühlten) Individualität der Empfehlung.

Nach Aufsichtsrecht ist die natürliche Person anzugeben, der die Beratung zuzurechnen ist. Noch unklar ist allerdings, um wen es sich hier konkret handeln soll, den (Finanz-)Berater, der die grundsätzlichen Empfehlungen für die Programmierung festgelegt hat, den Programmierer, der die Entscheidungsalgorithmen letztlich erstellt und eingebunden hat oder eine weitere Person, die sich für den kompletten Robo-Advisor verantwortlich zeichnet? Weiter ist wie bei der persönlichen Beratung ein Protokoll zu erstellen.

Auch noch nicht geklärt ist die Frage, wie tief diese Protokollierung letztlich gehen muss. Reicht ein reines „Ergebnisprotokoll“ wie im Rahmen der persönlichen Beratung, das die Angaben des Kunden und die Empfehlung darstellt, oder ist bei der automatisierten Beratung weitergehend eine Offenlegung des Entscheidungsalgorithmus (oder Teilen davon) für die Empfehlung des Kunden erforderlich. Muss also nur dargestellt werden, welche Daten durch den Kunden eingegeben wurden und welche Empfehlung abgegeben wurde oder müssen auch die entsprechenden Zwischenschritte und Entscheidungen, die der Robo-Advisor vorgenommen hat, protokolliert werden?

An die Frage nach dem Umfang der Protokollierung wird sich direkt die Frage nach der Beweisproblematik im Prozess anschließen. Bei genauem Hinsehen ist zu einer Fehlberatung bzw. Empfehlung oder Entscheidung durch den Robo-Advisor kein erschöpfender Zeugenbeweis möglich: Die „verantwortliche Person“ auf Seiten des Anbieters wird zur automatisiert getroffenen konkreten Entscheidung und deren Richtigkeit für den Kunden nichts Konkretes sagen können, sondern bestenfalls zur generellen Programmierung. Auch der Anleger wird sich nicht mehr konkret an die gestellten Fragen und die von ihm angeklickten Antworten erinnern. Im Prozess wird sich dann die Frage stellen, ob der Anleger Anspruch auf Offenlegung des gesamten (ihn betreffenden) Entscheidungs-Algorithmus hat, und wie diese Offenlegung aussehen muss (Quellcode oder menschen-lesbare Übersetzung).

Anders als im „normalen“ Anlageprozess kann beim Robo Advisor das Beratungsgespräch durch den Anleger schlecht geschildert werden, auch nicht unter erleichterten Bedingungen. Hier müsste der Anleger auf Basis seiner Erinnerung dem Empfehlungsprozess darstellen und angeben, dass die Empfehlung nicht seinen Vorstellungen entsprochen hat, die Probleme der Beweislastverteilung, die sich schon im „normalen“ Prozess stellt, wird hier nochmals verschärft. Durch den Anleger kann bestenfalls ein „Anbeweis“ der Fehlberatung/-entscheidung geführt werden, da der Anleger den Algorithmus bzw. dessen Entscheidungsfindung und den darin vermuteten Fehler (oder – im schlechtesten Fall – die bewusste Falschprogrammierung) nicht kennen kann.

Rechtsprechung zur Haftung für Robo-Advisor gegenüber betroffenen Anlegern sucht man im Moment vergeblich. Lediglich in anderen Fallkonstellationen kommt es derzeit zu ersten Entscheidungen zur Zurechnung von Programmierungen (so z.B. in den Abgas-Verfahren, wenn auch hier im Rahmen der deliktischen Haftung).

Fazit: Die derzeit noch sehr analoge Rechtsprechung und Gesetzgebung wird sich dem digitalen Wandel anpassen müssen. Die momentane Situation birgt noch eine hohe Missbrauchsgefahr durch die bewusste Manipulation der Robo-Advisor-Entscheidungen zu Lasten der Kunden. Die bisherigen Regelungen und Entscheidungen können in Teilen auf die Beratung und Verwaltung durch Robo-Advisors übertragen werden, es stellen sich aber neue Fragen und neue Herausforderungen. Diese müssen aufgrund eines erheblichen Wissensgefälles und einer hohen Missbrauchsgefahr auf Seiten der Anbieter zum Vorteil der Kunden gelöst werden, um Waffengleichheit zu schaffen.

## **D2.4 FA/VuR: Musterfeststellungsklage / kollektiver Rechtsschutz**

### **Karen Bartel, GDV**

Leiterin Verbraucherpolitik / Datenschutz

Seit dem 1. November 2018 sind die Regelungen zur Musterfeststellungsklage in Kraft. Die Versicherungswirtschaft hat das Gesetzgebungsverfahren positiv begleitet, vor allem aber stets darauf hingewiesen, dass die Regelungen möglichen Missbrauch verhindern und eine Klageindustrie wirksam ausschließen müssen.

Die Regelungen haben einen guten Ausgleich zwischen den Interessen der Verbraucher und denen der Wirtschaft getroffen. Insbesondere die Etablierung der hohen Anforderungen an die klageberechtigte Einrichtung war eine gute und vertrauensstiftende Entscheidung des Gesetzgebers.

Der Musterfeststellungsklage von vzbv und ADAC gegen VW in Sachen Diesel haben sich über 400.000 „Musterkläger“ angeschlossen und diese kann vermutlich nicht als repräsentatives Beispiel für die Anwendung der neuen Regelungen gelten, da es sich um ein Ausnahmeverfahren handelt. Soweit weitere Klagen an den Anforderungen für die klageberechtigten Einrichtungen gescheitert sind, hat der Gesetzgeber zu Recht solche Hürden eingebaut.

Die Kritik an der Entscheidung des Gesetzgebers, eine Feststellungsklage einzuführen und gerade keine kollektive Leistungsklage geregelt zu haben, kommt aus unserer Sicht in jedem Fall verfrüht. Ob sich die Idee des Gesetzes, dass der Verbraucher durch ein mögliches Feststellungsurteil seine Rechte durchsetzen kann, verwirklicht, kann heute noch gar nicht beantwortet werden.

Ein gutes halbes Jahr nach der Einführung des Gesetzes, das eine hochkomplexe Materie geregelt hat und nun seine Wirksamkeit anhand eines Falles mit fast einer halben Million beteiligter Verbraucher unter Beweis stellen muss, sollte die dafür notwendige Zeit bekommen. Bereits heute nach einer Überarbeitung des Gesetzes zu rufen oder das Scheitern der Musterfeststellungsklage zu beschwören, ist aus unserer Sicht falsch. Wir sollten abwarten, ob die gesetzlichen Regelungen funktionieren!

Auf europäischer Ebene wird es darauf ankommen, wie die Diskussionen nach der Europawahl zum „New Deal for Consumer“ weitergehen. Aus unserer Sicht entscheidend ist, wie mit komplexen Fällen umgegangen wird. Eine kollektive Leistungsklage passt in diesen Fallgestaltungen nicht.

### **Ronny Jahn, vzbv**

Leiter des Teams „Musterfeststellungsklage“ beim vzbv

Das am 1. November 2018 in Kraft getretene Gesetz zur Einführung einer Musterfeststellungsklage ist ein Meilenstein für den Verbraucherschutz. Das neue Klageinstrument erlaubt es Verbraucherverbänden, grundsätzliche Rechts- oder Tatsachenfragen gerichtlich klären zu lassen und so den Verbrauchern ihre individuelle Rechtsdurchsetzung erheblich zu erleichtern. Hiervon profitieren vor allem jene Verbraucher, die es sich nicht leisten können oder wollen, eine Klage zu erheben, bei der wesentliche Fragen strittig sein. So können auch solche Forderungen leichter durchgesetzt werden, bei denen eine Einzelklage zu aufwändig und kostspielig wäre.

Die mit der wirksamen Eintragung in das Klageregister intendierte Hemmung der Verjährung soll es den Verbrauchern erlauben, den Ausgang des Verfahrens in Ruhe abzuwarten. Diese Möglichkeit

bieten etwa Verfahren nach § 1 UKlaG – mit denen die Unwirksamkeit von AGB-Klauseln festgestellt werden kann – nicht. In der Vergangenheit häufig zu beobachtende Verzögerungsstrategien von Unternehmen wird so die Grundlage entzogen.

Das Gesetz enthält aber aus Sicht des vzbv aber auch einige Regelungen, die die Verwirklichung der mit dem Gesetz verfolgten Ziele – vor allem effektive Durchsetzung von Verbraucherrechten und die Durchbrechung der „rationalen Apathie – erheblich erschweren.

Das Erfordernis der Eintragung in das Klageregister baut für die Verbraucher eine unnötig hohe Hürde auf. Um sich wirksam anmelden zu können, müssen „*Gegenstand und Grund des Anspruchs oder des Rechtsverhältnisses*“ angegeben werden. Dies dürfte viele Verbraucher ohne entsprechende Beratung überfordern.

Die Bindungswirkung des Musterfeststellungsurteils gilt auch zu Lasten der Verbraucher. Die Verbraucher müssen also mit dem Risiko leben, dass ein Urteil auch negativ ausfallen kann. Scheitert das Verfahren sind daher auch Regressforderungen an den klagenden Verband denkbar.

Es fehlt an einer Leistungskomponente, die jedenfalls bei einheitlich zu beziffernden Zahlungen an die Verbraucher möglich gewesen wäre.

Ein weiterer Kritikpunkt ist schließlich die eng gefasste Klagebefugnis. Dies führt dazu, dass nur vergleichsweise wenige Verbände klagen können. Die Vielfalt und Kompetenz spezialisierter (nach dem UKlaG klagebefugter) Verbände können somit für die Musterfeststellungsklage nur eingeschränkt nutzbar gemacht werden.

### **Richard Lindner, BGH**

Rechtsanwalt am Bundesgerichtshof

#### **Einleitung**

Die neu geschaffene Musterfeststellungsklage wirft nicht zuletzt in prozessualer Hinsicht einige Probleme auf, die demnächst wohl höchstrichterlich geklärt werden:

- Entscheidung über die (Nicht)Veranlassung der Bekanntmachung im Klageregister
- Angaben und Nachweise zu den Klagevoraussetzungen des § 606 Abs. 2 ZPO
- Verweigerung der Bekanntmachung einzelner Feststellungsanträge

#### **Verfahrensablauf und Entscheidungsmöglichkeiten des Gerichts**

Auch wenn die Musterfeststellungsklage beim örtlich zuständigen Oberlandesgericht einzulegen ist (§ 119 Abs. 3 GVG) gelten für sie grundsätzlich die Vorschriften für die erstinstanzliche Verfahren vor den Landgerichten entsprechend, § 610 Abs. 5 ZPO.

Dementsprechend ist die Musterfeststellungsklage mit ihren allerdings speziellen Feststellungsanträgen und den über § 253 ZPO hinausgehenden Angaben und Nachweisen zur Klagebefugnis und dazu, dass von den Feststellungszielen die Rechtsverhältnisse und Ansprüche von

mindestens 10 Verbrauchern abhängen, wie andere Klagen beim zuständigen Oberlandesgericht einzulegen und dem Beklagten zuzustellen, §§ 610 Abs. 5, 253 Abs. 1 ZPO.

Daran schließt sich als Besonderheit die Entscheidung des Gerichts über die Veranlassung der Veröffentlichung der Klage im Klageregister an.

Während im Diskussionsentwurf noch eine Entscheidung durch unanfechtbaren Beschluss nach Anhörung des Beklagten innerhalb von 2 Monaten nach Eintritt der Rechtshängigkeit vorgesehen war (§ 608 Abs. 1 DiskE) ist in § 607 Abs. 2 ZPO nur noch von Veranlassung die Rede. Die Frist wurde auf 14 Tage verkürzt. Eine Anhörung der Gegen-seite in diesem Verfahrensstadium wird für entbehrlich gehalten.

Damit bleibt offen, in welcher Form und auf welcher Grundlage diese Entscheidung zu ergehen hat.

Sofern die Bekanntmachung angeordnet wird, dürfte ein Beschluss vorliegen bzw. möglich sein. Dessen Anfechtbarkeit ist offensichtlich weiterhin nicht gewünscht, da sonst die kurze Entscheidungsfrist unterlaufen würde. Der an sich zu hörende Beklagte wird dann mit seinen Einwänden gegen die Zulässigkeit der Musterfeststellungsklage auf das anschließende Hauptverfahren verwiesen.

Meint das Gericht hingegen, die Zulässigkeitsvoraussetzungen seien in der Klageschrift nicht hinreichend angegeben oder/und nachgewiesen worden und will es deshalb die Bekanntmachung verweigern, käme das Verfahren durch einen entsprechenden Beschluss zum Stillstand. Mangels Bekanntmachung kann auch die Zulässigkeits-voraussetzung des § 606 Abs. 3 Nr. 3 ZPO (wirksame Anmeldung von mindesten 50 Verbrauchern) nicht mehr erreicht werden. Faktisch wird die Klage damit als unzulässig abgewiesen. Eine isolierte Entscheidung über die Zulässigkeit einer Klage oder einzelne Zulässigkeitsgründe ist zwar nach § 280 Abs. 1 ZPO oder § 146 ZPO denkbar. Sofern damit die Klage jedoch endgültig als unzulässig abgewiesen wird, kann dies nur mit Endurteil geschehen, dem - weil § 128 Abs. 2 ZPO in § 610 Abs. 5 ZPO ausdrücklich ausgeschlossen wurde - zwingend eine mündliche Verhandlung vorausgehen muss.

Das hat Konsequenzen für die Prüfungsdichte im Stadium bis zur Bekanntmachung der Klage. Ist eine abschließende Entscheidung über die Klagebefugnis und die sonstigen Zulässigkeitsvoraussetzungen des § 606 Abs. 3 ZPO nur aufgrund mündlicher Verhandlung möglich, in der darüber voller Beweis zu erheben wäre, kann es im Verfahrensabschnitt vor der Bekanntmachung allenfalls darauf ankommen, ob die Angaben zu den Zulässigkeitsvoraussetzungen schlüssig sind und die dafür angebotenen Nachweise geeignet sind, diese schlüssigen Angaben zu beweisen. Sind die Angaben nicht schlüssig, kann das Gericht nach Hinweis mündliches Verfahren anordnen, über die Schlüssigkeit verhandeln und die Klage als unzulässig abweisen. Sind sie hingegen schlüssig, müsste hingegen die Klage bekanntgemacht werden. Die Nachweise wären dann in und aufgrund mündlicher Verhandlung zu erheben und zu würdigen. Dies hat das OLG Braunschweig in seinem Beschluss v. 12.12.2018 (4 MK 2/18) verkannt und das OLG Stuttgart (Urt. v. 20.03.19 - 6 MK 1/18) jedenfalls formal richtig gemacht.

### **Erleichterungen für den Nachweis der Klagebefugnis**

Der Nachweis der Mitgliederzahl (§ 606 Abs. 1 Nr. 1 ZPO) wird nach § 72 BGB durch eine Bescheinigung des Vereinsvorstands erbracht. Dies gilt jedenfalls, soweit die Mitgliederzahl gegenüber dem Registergericht nachgewiesen werden muss. Dann aber muss erst Recht eine eidesstattliche

Versicherung des vertretungsberechtigten Vereinsvorstands genügen. Zum Schutz der Grundrechte der Mitglieder auf informationelle Selbstbestimmung und Vereinigungsfreiheit erscheint eine individualisierte Mitgliederliste weder erforderlich noch geboten. Da die ZPO kein Verbot mittelbarer Beweise kennt, muss auch eine von einem Notar überprüfte und diese Prüfung beglaubigende Bescheinigung genügen. Der Notar kann auch als (mittelbarer) Zeuge benannt werden.

Der Nachweis der Eintragung in die Liste nach § 3 UKlaG (§ 606 Abs. 1 Nr. 2 ZPO) kann durch eine Bescheinigung des Bundesamts für Justiz erbracht werden, die diese auf Antrag erteilen muss und in der auch die Zeitdauer der Eintragung bescheinigt sein müsste. § 4 Abs. 3 S. 2 UKlaG. Das Gericht kann die Eintragungsvoraussetzungen selbst nicht überprüfen. Bei begründeten Zweifeln kann es allerdings den Prozess aussetzen und das Bundesamt für Justiz zur Überprüfung der Eintragungsvoraussetzungen auffordern, § 4 Abs. 4 UKlaG.

Beim Nachweis einer weitgehend durch nicht gewerbsmäßige aufklärende oder beratende Tätigkeiten erfolgenden Wahrnehmung von Verbraucherinteressen in Erfüllung der satzungsmäßigen Aufgaben (§ 606 Abs. 1 Nr. 3 ZPO) kann die von der höchstrichterlichen Rechtsprechung anerkannte Vermutung satzungsmäßigen Verhaltens des Vereins helfen (BGH NJW 2001, 896).

Dies gilt auch für den Ausschluss etwaiger Gewinninteressen (§ 606 Abs. 1 Nr. 4 ZPO). Ohnehin können dies nur Gewinninteressen Dritter sein, da der Musterkläger mit einer Musterklage nichts verdienen kann. Schädliche Gewinninteressen der Anwälte, die den Musterkläger vertreten, können nicht allein darin gesehen werden, dass sie das dafür gesetzlich zwingend anfallende Anwaltshonorar verdienen. Entsprechendes gilt für die Chance, Verbraucher, die sich angemeldet haben, in einer etwa auf die Musterfeststellungsklage folgenden Auseinandersetzung zu vertreten. Beides ist untrennbar mit der Vertretung des Musterklägers verbunden.

### **Verweigerung, einzelne Feststellungsanträge nicht bekannt zu machen**

Fraglich ist nach der Entscheidung des OLG Braunschweig v. 23.11.2018 (4 MK 1/18), ob für jedes einzelne Feststellungsziel die Betroffenheit von 10 Verbrauchern dargelegt werden muss und wie das zu geschehen hätte.

Nach dem Wortlaut des § 607 Abs. 1 ZPO ist die Musterklage u.a. mit den Feststellungszielen bekannt zu machen. Daraus könnte man folgern, dass alle beantragten Feststellungsziele bekanntzumachend wären, auch wenn nur für einen Teil die Vorgreiflichkeit für 10 Verbraucher dargelegt worden wäre. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn das Feststellungsziel einen Unterfall eines übergeordneten Feststellungsziels betrifft.

Bei einer zu erwartenden oder bekannten sehr großen Zahl von Betroffenen könnte es aber auch genügen, darzulegen, dass mit großer Wahrscheinlichkeit 10 darunter sein werden, deren Rechtsverhältnis von dem konkreten Feststellungsziel abhängen werden - etwa Schadensersatz trotz Verkaufs des mangelhaften Fahrzeugs zu bekommen.

**Marko Huth, Kanzlei Gansel**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

**ZU DEN ANFORDERUNGEN AN EINE (NICHT PRIVILEGIERTE) QUALIFIZIERTE EINRICHTUNG NACH § 606 ABS. 1 ZPO**

§ 606 Abs. 1 Satz 2 ZPO knüpft die Erhebung einer Musterfeststellungsklage durch sog. „qualifizierte Einrichtungen“, die nicht nach Satz 4 privilegiert sind, an erhebliche Voraussetzungen. Das soll (nur) den missbräuchlichen Einsatz des Instruments „Musterfeststellungsklage“ verhindern, nicht aber das Instrument als solches. § 606 Abs. 1 Satz 2 ZPO darf deswegen nicht durch überzogene Anforderungen an die Klagebefugnis dazu führen, dass „missliebige Kläger“ schon auf der Zulässigkeitsebene scheitern, obwohl keinerlei greifbare Missbrauchsgefahr besteht.

Der Kläger muss zunächst einmal mindestens vier Jahre lang in die Liste nach § 4 UKlaG eingetragen sein. Nimmt er diese Hürde, setzt allein das ein starkes Indiz gegen einen Missbrauch, zumal dadurch, dass die Eintragung ihrerseits ein mindestens einjähriges Bestehen erfordert, die erste Musterfeststellungsklage frühestens nach 5-jährigem, öffentlich-rechtlich überprüftem Handeln des Klägers im Verbraucherinteresse erfolgen kann.

§ 606 Abs. 1 Satz 2 ZPO ist darum im Rahmen der vom Gesetz eröffneten Möglichkeiten eng auszulegen.

Danach lässt sich etwa aus § 606 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 Fall 2 ZPO (350 natürliche Personen als Mitglieder) – nur – herleiten, dass der Verband 350 *Menschen* als Mitglieder gemäß seiner rechtskonformen Satzung besitzen muss, ohne dass zusätzliche positive oder negative Qualifikationsmerkmale an diese Menschen oder an die Mitgliedschaftsform zu stellen wären oder eine – auch kurzfristige – Einwerbung von Mitgliedern schaden würde.

§ 606 Abs. 1 Satz 2 Nr. 4 ZPO (Musterfeststellungsklage nicht zum Zwecke der Gewinnerzielung) betrifft nur den Fall, dass eine Musterfeststellungsklage gleichsam Vehikel eines gezielt anstreben kommerziellen Einsatzes ist. Lediglich reflexartig beim Kläger auftretende Annehmlichkeiten, z. B. durch Werbeeffekte oder Mitgliederzuwachs, bleiben ebenso außer Betracht, wie reflexartige Vorteile der Klägeranwälte, die diese in identischer (wenn nicht gar höherer) Weise hätten, wenn sie einen nach § 606 Abs. 1 Satz 4 ZPO privilegierten Kläger vertreten würden.

§ 606 Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 ZPO (Wahrnehmung von Verbraucherinteressen weitgehend durch nicht gewerbsmäßige aufklärende oder beratende Tätigkeit) erfordert keinen durch Abzählen von gerichtlichen und außergerichtlichen Fällen durchgeführten prozentualen Vergleich, sondern eine wertende Gesamtbetrachtung. Es wäre widersprüchlich, einen – im Verbraucherinteresse – besonders effektiv agierenden Verein beständig auf dem schmalen Grat wandeln zu lassen, mit jeder nächsten nicht nur angekündigten, sondern auch durchgeführten Interessenwahrnehmung der Klagebefugnis verlustig zu gehen. Er würde dann zum zahnlosen Tiger. Die Gesamtbetrachtung bedarf eines handhabbaren, seinerseits nicht paralysierenden Ansatzes: Eine Wahrnehmung von Verbraucherinteressen durch aufklärende Tätigkeit muss nicht unmittelbar *gegenüber* Verbrauchern erfolgen. Möglich ist z.B. auch mediales und politisches Handeln oder eine hinweisende Tätigkeit gegenüber Unternehmen, denen das Verbraucherinteresse dargestellt wird und die zu regelgerechtem Verhalten angehalten werden. Aufwand, der für Gerichtsverfahren beauftragten Anwälten entsteht, ist dem Verband nicht als eigener Aufwand zuzurechnen. Dessen Aufwand bemisst

sich allein an der Stellung als Mandant, also in der Zuarbeit, was den Sachverhalt betrifft. Erfordert ein Vorgang mehrere praktisch identische Verfahren, ist der Aufwand entsprechend restriktiv zu gewichten. Verfahren nach dem UKlaG können im Rahmen des § 606 Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 ZPO eine allenfalls untergeordnete Rolle spielen. Denn wenn eine Eintragung nach dem Unterlassungsklagegesetz Voraussetzung für die Klageberechtigung nach § 606 ZPO ist, kann die Verwirklichung des Zwecks des UKlaG nicht zugleich Verfahrenshindernis einer Musterfeststellungsklage sein.

### **D3.1 P-Konto – Aktuelle Themen und Perspektiven**

#### **Maria Fechter, BMJV**

Referat R A 4

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz hat im November 2018 den Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Fortentwicklung des Rechts des Pfändungsschutzkontos und zur Änderung von Vorschriften des Pfändungsschutzes (Pfändungsschutzkonto-Fortentwicklungsgesetz – PKoFoG) an die betroffenen Kreise versandt. Wesentlicher Inhalt des Diskussionsentwurfs sind Vorschriften zur Fortentwicklung des Rechts des Pfändungsschutzkontos (P-Konto). Diese greifen vornehmlich die Ergebnisse der Evaluierung des Gesetzes zur Reform des Kontopfändungsschutzes auf. Mit der Evaluierung hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz im Jahre 2013 das iff beauftragt; die Evaluierung wurde mit dem Schlussbericht vom 1. Februar 2016 abgeschlossen. Entsprechend den Ergebnissen des Schlussberichts soll das Grundkonzept des P-Kontos beibehalten werden; allerdings soll der Kontopfändungsschutz vereinfacht und insgesamt eine Stärkung der Position der P-Konto-Inhaber erreicht werden.

Die wesentlichen Inhalte der Fortentwicklung des Rechts des P-Kontos lassen sich wie folgt zusammenfassen:

#### **A. Neugliederung der Vorschriften:**

Zur besseren Transparenz sollen vor allem die in § 835 Absatz 4 und den §§ 850k und 850l ZPO enthaltenen Regelungen zum P-Konto vollständig neu gegliedert und in einen eigenständigen Abschnitt der ZPO eingefügt werden.

#### **B. Neuregelungen für den Zugang zum P-Konto**

##### **Überführung von gemeinsamen Zahlungskonten in P-Konten:**

Erstmalige Regelung des Übergangs aus einem gemeinsamen Zahlungskonto (häufig bei Ehegatten / Lebenspartnern) in P-Konten und Sicherstellung des Schutzes von Guthaben, das auf dem gemeinsamen Zahlungskonto gepfändet ist; dies kann insbesondere für den wirtschaftlich schwächeren Beteiligten von großer Bedeutung sein.

##### **Fortsetzung des Pfändungsschutzes bei Kontenwechsel:**

In Fortführung der Regelungen im Zahlungskontengesetz werden klare gesetzliche Regelungen zum Kontenwechsel geschaffen, wobei der Pfändungsschutz – durchgehend – sichergestellt ist: Damit Schaffung einer praktikablen Möglichkeit auch für Nutzer eines P-Kontos, vom Kontenwechsel

Gebrauch zu machen; zugleich Wahrung der Gläubigerinteressen durch Eintritt der Wirkungen einer Vorfändung auf dem neuen Konto.

### **C. Neuregelungen auf der ersten Stufe des P-Konto-Rechts (= Sicherstellung des Grundfreibetrages)**

#### **Verbesserung der Ansparmöglichkeiten:**

**Erweiterung der Übertragungsmöglichkeit** von nicht verbrauchtem pfändungsgeschütztem Guthaben von einem auf drei Monate; damit erhält der Schuldner die Möglichkeit, größere Anschaffungen (Haushaltsgeräte etc.) vorzunehmen; insoweit tritt auch eine stärkere Harmonisierung mit sozialrechtlichen Grundsätzen ein.

#### **Debitorisches P-Konto**

Verbesserung der Situation des Schuldners mit Konto im Debet durch Schaffung eines Pfändungsschutzes von eingehenden Gutschriften auf einem debitorisches P-Konto; dadurch entsteht für Schuldner mit Konto im Debet die Möglichkeit, wieder Verfügungen zur Deckung des Lebensbedarfs vorzunehmen; zugleich Schaffung einer Verpflichtung für das Kreditinstitut und den Schuldner zur Vereinbarung der Rückführung des Kredits.

### **D. Neuregelungen insbesondere auf der zweiten Stufe des P-Konto-Rechts (= Erhöhungsbeträge und deren Nachweis)**

#### **Erweiterung des Kreises von Erhöhungsbeträgen**

Zu den Erhöhungsbeträgen sollen künftig auch Geldleistungen gehören, die dem Schuldner selbst nach dem Zweiten oder Zwölften Buch Sozialgesetzbuch oder dem Asylbewerberleistungsgesetz gewährt werden, sowie Geldleistungen aus der Bundesstiftung „Mutter und Kind – Schutz des ungeborenen Lebens“.

#### **Pflicht zur Erteilung von Nachweisen für Sozialleistungsträger**

Einführung einer Pflicht für Sozialleistungsträger zur Erteilung von Nachweisen über die von ihnen erbrachten Leistungen; die Nachweise können etwa in einem gesonderten Teil des Leistungsbescheides oder in einer Anlage zu dem Leistungsbescheid oder, wenn der Schuldner dem nicht widerspricht, mittels einer codierten Erklärung erteilt werden.

#### **Zugang zum Vollstreckungsgericht**

Klar geregelter und damit erleichterter Zugang des Schuldners zum Vollstreckungsgericht, wenn ihm das Erbringen eines anderweitigen Nachweises in zumutbarer Weise nicht möglich ist

#### **Nachzahlung von Sozialleistungen**

Einführung einer Bescheinigungsmöglichkeit auch für nachträglich ausbezahlte Sozialleistungen; in diesem Zusammenhang ebenfalls: **Einführung einer Bagatellgrenze**, unterhalb derer eine Rückberechnung der pfändungsfreien Beträge mit der Nachzahlung nicht vorgenommen werden muss.

## **E. Neuregelungen auf der dritten Stufe des P-Konto-Rechts (= Festsetzung unpfändbarer Beträge durch das Vollstreckungsgericht)**

### **Zugang zum Vollstreckungsgericht**

Klarstellung, dass dem Vollstreckungsgericht bei Vorliegen der Voraussetzungen der allgemeinen Pfändungsschutzregeln im Rahmen der Festsetzung von abweichenden Beträgen auf Antrag kein Ermessen zukommt.

### **Festsetzung der Unpfändbarkeit**

Entlastung von Schuldnern, bescheinigenden Stellen und Kreditinstituten durch Erleichterung der – in der Praxis der Vollstreckungsgerichte bisher nur selten genutzten – Möglichkeit einer befristeten Festsetzung der Unpfändbarkeit: hierfür Absenkung des Prognosezeitraums von zwölf auf sechs Monate.

### **Pamela Wellmann, VZ NRW**

Gruppenleiterin Kredit und Entschuldung

Die meisten der bereits zu Beginn der Anwendungspraxis des Pfändungsschutzkontos identifizierten Problemlagen haben sich über die Jahre verfestigt. Diese führen zu einem verminderten Pfändungsschutz für betroffene Kontoinhaber. Die wichtigsten in aller Kürze sind:

- Schlechte Versorgung mit Bescheinigungen, Verweisungsodyssee, Schuldnerberatungsstellen tragen eine Hauptlast
- Fehlende Justizgewährung und Zuständigkeitsverweigerung für umfassenden Pfändungsschutz durch die Gerichte und die öffentlichen Vollstreckungsstellen
- Fehlende tatsächliche Ansparmöglichkeit für notwendige Rücklagen
- Keine Transparenz des Regelungswerkes für betroffene Schuldner
- Kein Verrechnungsschutz für Arbeitseinkommen bei Konten im Minus
- Große Probleme bei Nachzahlungen und Gemeinschaftskonten
- Fortbestehende Verstrickung des Kontos durch alte Pfändungen auch während des Insolvenzverfahrens
- Fehlender Pfändungsschutz bei „faktischen Unterhaltspflichten“, kein Gleichklang von Pfändungs- und Sozialrecht

Die Überarbeitung der bisherigen Regelungen zum Pfändungsschutzkonto ist überfällig. Vor diesem Hintergrund ist der vorgelegte Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Fortentwicklung des Rechts des Pfändungsschutzkontos und zur Änderung von Vorschriften des Pfändungsschutzes (PKoFoG) durch das BMJV dem Grunde nach zu begrüßen. Hierbei wurden auch viele der Empfehlungen aus der Evaluierung des Gesetzes und der Anregungen der Schuldnerberatungs- und Verbraucherschutzverbände aufgegriffen.

Allerdings wurden auch neue Hürden geschaffen und die schutzwürdigen Interessen der Verbraucher nicht immer ausgewogen berücksichtigt. Insofern ist nach Einschätzung der Verbraucherzentrale NRW noch deutlicher Änderungsbedarf gegeben:

- Sehr kritisch sind insbesondere die Pläne zum Kontenwechsel zu werten, die eine Mitnahme sowohl der P-Kontofunktion, als auch der Pfändungsbeschlüsse als Vorphändung sowie sämtlicher Pfändungsschutzentscheidungen vorsehen – auf Kosten des Schuldners. Diese Regelung ist bürokratisch, kostenträchtig und nicht notwendig. Sie kann durch einen einfachen Rückumwandlungsanspruch ersetzt werden.
- Dies gilt gleichermaßen für die vorgesehene 3-monatige Pfändungsschutzsperre, sollte der Kontenwechsel nicht auf diese vorgenannte bürokratische Weise abgewickelt werden. Hier werden die Wertungen des Zahlungskontengesetzes und der zugrunde liegenden EU-Gesetzgebung zu Basiskonten faktisch unterlaufen.
- Nicht weniger problematisch ist der „Zwangsvertrag“ einzuschätzen, welcher quasi als Gegenleistung für den eigentlich überfälligen Verrechnungs- und damit Existenzsicherungsschutz von Arbeitseinkommen auf dem debitorischen Konto vorgesehen ist. Der betroffene Kontoinhaber soll seinen Dispokredit mit einem Mindestbetrag aus dem unpfändbaren Einkommen zurückzahlen, ansonsten droht ein Kontenwechselverbot. Auch hier ist das Recht auf jederzeitigen Zugang zu einem funktionsfähigen Konto betroffen.
- Positiv hingegen ist die Verlängerung der Übertragung geschützten, aber nicht verbrauchten Guthabens in weitere Monate zu bewerten. Schuldner werden nun in die Lage versetzt, eine vernünftige Haushaltsführung zu betreiben und ihrer sozialrechtlich verpflichtenden Rücklagenbildung für unvorhersehbare Ausgaben nachzukommen.
- Gleichermäßen positiv ist auch das Bemühen um Verbesserung der Nachweismöglichkeiten pfändungsgeschützter Beträge durch den Schuldner gegenüber seinem Zahlungsinstitut und um Verbesserung der Zuständigkeiten und damit letztlich der Justizgewährungspflicht. Hier besteht teilweise allerdings noch Bedarf an weiterer Konkretisierung. Gleiches gilt für die Umsetzung eines Pfändungsschutzes für Gemeinschaftskonten.
- Mit einer eigenen Vorschrift über Mitteilungspflichten greift der Gesetzgeber langjährige Forderungen der Verbraucherzentralen nach mehr Transparenz und Information für den Schuldner auf – angesichts des komplexen Gebildes P-Konto eine Herausforderung. In diesem Zusammenhang ist aber die systemwidrige Kostentragungspflicht des Schuldners für Informationen in einem Zwangsvollstreckungsverfahren abzulehnen.
- Der Gesetzgeber hat allerdings die Gelegenheit nicht genutzt und Anregungen zur Aufhebung alter Pfändungen im Insolvenzverfahren bislang nicht aufgegriffen – ebenso wenig wie eine Harmonisierung von Pfändungs- und Sozialrecht vorzusehen.

### **Esther Binner, FSB Bremen**

Referentin Fachzentrum Schuldnerberatung Bremen

Das P-Konto wurde 2010 eingeführt und veränderte die Möglichkeiten des Kontopfändungsschutzes grundlegend. Ziel war eine Vereinfachung des Systems des Pfändungsschutzes für alle Beteiligten. Dies ist in Teilen auch gelungen, da der Grundfreibetrag automatisch geschützt ist. Dies stellt eine deutliche Verbesserung zum vorherigen antragsgebundenen System dar. Die Erhöhung der Beträge wird regelmäßig durch Bescheinigungen der Schuldnerberatungsstellen gewährleistet. Hier leisten die Beratungsstellen wertvolle Arbeit, die häufig mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden ist.

Auch wenn sich das „neue“ System mittlerweile etabliert hat, so gibt es doch auch viele Umsetzungsprobleme, was die Evaluierung des iff bestätigt hat. Komplizierte Regelungen, z.B. im Bereich des Ansparens, führen in der Praxis häufig zu Problemen und zur Auskehrung von eigentlich unpfändbaren Beträgen. Nicht nur das Verhalten der Banken, insbesondere was fehlende oder falsche Informationen betrifft, ist hier auffällig. „Eine Rückumwandlung ist nicht möglich – einmal P-Konto, immer P-Konto“, „Auch ohne Pfändung kann nur der Grundfreibetrag ausgezahlt werden“ oder „Das P-Konto muss vom Insolvenzverwalter erst freigegeben werden“ sind nur einige der irreführenden Aussagen, die getroffen werden. Auch die ablehnende Haltung der Gerichte gegenüber Erhöhungsanträgen nach § 850 k Abs. 4 ZPO – insbesondere, wenn eine Anpassung an die Lohnpfändungstabelle beantragt wird – bereitet den Schuldnern häufig Probleme. So wird von Beratern immer wieder berichtet, dass die Klienten von der Rechtsantragsstelle weggeschickt werden, da eine Erhöhung der Beträge durch eine Bescheinigung der Schuldnerberatungsstellen möglich sei; selbst schriftliche Anträge werden teilweise nicht angenommen. Hier besteht dringender Änderungsbedarf!

Im November 2018 wurde nun der Diskussionsentwurf zur Fortentwicklung der Vorschriften des Pfändungsschutzes veröffentlicht, der Lösungsansätze für einige der o.g. Probleme liefert. Jedoch enthält er auch Vorschläge für Regelungen, die durchaus kritisch zu bewerten sind. Grundsätzlich positiv ist u.a. die Erweiterung der Ansparmöglichkeiten, d.h. die Verlängerung der Übertragungsmöglichkeit von einem auf drei Monate, sowie die Klarstellung, dass bei der Übertragung von Guthaben das „First in – First Out“ – Prinzip zu beachten ist. Auch die Einführung eines Auf- und Verrechnungsschutzes für debitorische Konten ist dringend notwendig und zu begrüßen. Abzulehnen ist jedoch die hiermit in Zusammenhang stehende Regelung, dass eine Verpflichtung zur Rückführung des Saldos in Höhe von 3 % des geschützten Betrages gesetzlich festgeschrieben werden soll. Ebenfalls sehr kritisch zu betrachten ist die Einführung einer Vorschrift, durch die die Pfändung beim Kontowechsel „mitgenommen“ wird.

Dies ist nur eine kleine Auswahl der Probleme, die das P-Konto und auch der Diskussionsentwurf mit sich bringen, es bleibt zu hoffen, dass die - durch die diversen Stellungnahmen aufgeworfenen Probleme - Eingang in den Referentenentwurf finden und es zu einer praxisnahen Regelung des Pfändungsschutzkontos kommt, die allen Beteiligten den Umgang mit dem Konto erleichtert und einen sicheren Schutz des Existenzminimums und der unpfändbaren Beträge ermöglicht.

### **Dr. Stefan Saager, BVR**

Referent beim Bundesverband der Deutschen Volksbanken

Das Pfändungsschutzkonto hat sich fest etabliert in der Praxis der Kreditinstitute und Schuldnerberatungen. Alle Erwartungen konnte das 2010 eingeführte Pfändungsschutzkonto allerdings nicht erfüllen, so dass sowohl Schuldner und Schuldnerberater als auch Kreditinstitute Hoffnungen auf den Entwurf eines Reformgesetzes gelegt haben. Der vorliegende Diskussionsentwurf enthält sehr wichtige und richtige Weichenstellungen, hat aber auch vielfach Kritik erfahren – sowohl von Seiten der Schuldner und Schuldnerberater als auch von Seiten der Drittschuldner.

Das Gesetz zur Reform des Kontopfändungsschutzes vom Juli 2009 organisierte den Kontopfändungsschutz vollkommen neu. Nach den Erfahrungen der zurückliegenden Jahre hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz mit dem nun vorliegenden Diskussionsentwurf zum einen an der Systematik des seit 2010 geltenden Kontopfändungsschutzes festgehalten und zum anderen die Systematik besser im Gesetz „erklärt“. Beides ist sehr zu begrüßen.

Die Regelungen zum Pfändungsschutzkonto sind sehr komplex und basieren auf einer intensiv austarierten Interessengewichtung. Es ist daher angemessen und notwendig, den Regelungen mehr Raum zu geben als den bisherigen § 850k ZPO, auf den sich im wesentlichen die Regelungen zum Pfändungsschutzkonto beschränkten.

Fehlende Verständlichkeit der Regelungen – und ein fehlendes Verständnis von technischen und organisatorischen Abläufen – haben dazu geführt, dass insbesondere der der Einführung des Pfändungsschutzkontos zugrundeliegende „Pauschalierungsansatz“, der eine EDV-mäßige Verarbeitung des Pfändungsschutzkontos erst ermöglicht und damit den betroffenen Schuldner den Zugang zu den üblichen Zahlungsdiensten gewährleistet, von Gerichten durchbrochen worden ist. Dadurch wird manueller Aufwand bei den Instituten verursacht, der zusätzliche Kosten auslöst. Ursächlich für diese Tendenzen scheint die falsche Vorstellung zu sein, dass die Kreditinstitute mittels der IT-Unterstützung zu jedweder Berechnung, Nachberechnung, Aufbereitung und Darstellung für die betroffenen P-Kontoinhaber in der Lage wären. Dies ist indessen nicht der Fall und die IT-Möglichkeiten werden deutlich überschätzt. Ein solches übersteigertes Vertrauen in die Möglichkeiten moderner Datenverarbeitung mag auch die Verfasser des Diskussionsentwurfes an einigen Stellen inspiriert haben.

Die bisherige Gesetzgebung, Rechtsprechung und Praxis der Gerichte zum Kontopfändungsschutz haben zu einer deutlichen Verlagerung von Aufgaben und Zuständigkeiten von den Vollstreckungsgerichten hin zur Kreditwirtschaft und den Schuldnerberatungsstellen geführt. Die Kreditwirtschaft hat außerdem – in Verantwortung für die betroffenen Kunden – auf freiwilliger Basis Aufklärungsaufgaben übernommen und gemeinsam mit der AG SBV daran gearbeitet, das Abwicklungsprozedere für die betroffenen Personen zu vereinfachen. Dies erfolgte ungeachtet der Tatsache, dass für die Pfändungsschutzkonten keine höheren Entgelte angesetzt werden dürfen, als für herkömmliche Girokonten, die diesen zusätzlichen Aufwand nicht verursachen. Es kommt mithin zwangsläufig zu einer Quersubventionierung der Pfändungsschutzkonten.

Auch in dem nunmehr vorgelegten Diskussionsentwurf werden der Kreditwirtschaft erneut in nicht unerheblichem Maße weitere, zusätzliche Aufgaben und Pflichten übertragen. Zwar soll hier ein Auslagenersatz vorgesehen werden und der P-Kontoinhaber auf diese Leistungen bzw. Informationen verzichten können; dennoch müsste die Kreditwirtschaft sich hierauf einstellen und entsprechende EDV-Verfahren etablieren. Da die (erheblichen) Gestellungskosten nicht in den Auflagenersatz eingerechnet werden dürfen, gehen die angedachten Regelungen sowohl personell als kostenmäßig erneut nahezu vollständig zu Lasten der Kreditwirtschaft.

Mit dem Motto der diesjährigen Jahrestagung des iff „Transparenz – Rolle rückwärts oder Reform?“ könnte man feststellen, dass der Diskussionsentwurf einen großen Schritt in Richtung Transparenz und Verständlichkeit der Regelungen macht, aber ansonsten eher eine Rolle rückwärts als eine zukunftsweisender Reformansatz ist.

## **D3.2 Riester und was jetzt?**

### **Dorothea Mohn, vzbv**

Leitung Team Finanzmarkt VZBV

Damit das Geld im Ruhestand nicht knapp wird, ist das Gros der Verbraucherinnen und Verbraucher auf eine private Altersvorsorge angewiesen. Viele können diese Vorsorge überhaupt nicht leisten. Die,

die sich Sparen fürs Alter leisten könnten, stehen vor dem Problem hoher Gebühren und Kosten der privaten Anbieter. Das tatsächlich verwaltete Kapital und damit die spätere Rente werden hierdurch geschmälert. So funktioniert auch Riester nicht wie gewünscht. Weder die Verbreitung ist zufriedenstellend, noch die Produktqualität. Die Gesellschaft steht vor der Herausforderung, eine Lösung zur Altersvorsorge zu finden. Aktuell wird um die Einführung einer Grundrente gestritten, die Rentenkommission "Verlässlicher Generationenvertrag" soll Wege zu einer nachhaltigen Sicherung der Alterssicherungssysteme ab 2025 finden und es soll eine säulenübergreifende Renteninformation eingeführt werden. Konzepte für Arbeitsmarktreformen, mit denen die Sparfähigkeit von Verbrauchern essentiell und in der Breite verbessert werden könnten, sind indes im politischen Diskurs unterrepräsentiert. Als Antwort auf die unzureichende Produktqualität in der Altersvorsorge kündigt der Koalitionsvertrag die zügige Entwicklung eines attraktiven Standardproduktes an. Dem ist Rechnung zu tragen. Der vzbv fordert die Einführung einer Extrarente. Anforderungen und Vorzüge der *Extrarente* sind:

### **Freiwillig**

Verbraucher werden über ihren Arbeitgeber automatisch in die Extrarente einbezogen, können der Einbeziehung aber mindestens sechs Monate lang widersprechend und erhalten alle Beiträge zurück (Opt-Out).

Verbraucher können die Einzahlungen in die Extrarente jederzeit beenden. Das angesparte Geld bleibt dann mindestens bis zum Renteneintritt angelegt.

Verbraucher die nicht automatisch einbezogen werden (wie etwa Selbstständige), können proaktiv in die Extrarente einzahlen, auch mit größeren Einmal-beträgen (Opt-In).

### **Fair**

Die Extrarente handelt einzig und allein für Verbraucher und ihre Vorsorge. Der staatliche Träger bündelt ihre Interessen und vertritt sie auf Augenhöhe gegenüber Banken und Großanlegern.

Die Extrarente enthält keine unnötigen Kosten oder Gebühren und steht im Wettbewerb zu privaten Anbietern von Vorsorgeverträgen.

Bei der Extrarente gibt es keinen Unterschied zwischen Verbrauchern mit mehr oder weniger Geld. Alle bekommen eine kostengünstige und flexible Vorsorge mit Eigentumsschutz und ohne falsche Versprechungen.

### **Einfach**

Alle Einstellungen der Extrarente sind über eine Basisvariante so festgelegt, dass Verbraucher anlegen können, ohne zu Kapitalmarktexperten werden zu müssen.

Änderungen an der Basisvariante können über eine Website, eine App oder direkt gegenüber dem staatlichen Träger vorgenommen werden.

Verbraucher können sich bei externen Beratern über die Funktionsweise der Extrarente informieren. Hierfür käme beispielsweise der Deutschen Rentenversicherung infrage.

**Ilka Houben, GDV**

Leiterin Alterssicherungspolitik GDV

**VERSCHLANKUNG VON RIESTER-PRODUKTEN UND -FÖRDERUNG – THESENPAPIER**

**Die Riester-Reformen zur Jahrtausendwende hatten eine schlüssige innere Logik, die auch heute noch gilt:**

- Umlagefinanzierung und Kapitaldeckung werden in eine neue Balance gebracht.
- Das Rentenniveau der ersten Säule wird zurückgeführt; die ergänzende Altersversorgung aus zweiter und dritter Säule füllt die Lücke.
- Der Staat fördert die Zusatzvorsorge; die Anbieter müssen sich für Förderung qualifizieren.

**Mit der Riester-Rente wurde viel erreicht:**

- 16,5 Mio. Verträge seit 2002 in einem System der freiwilligen Vorsorge – weltweit einzigartig. Die Riester-Rente bietet einen dezentralen Aufbau von Altersvorsorge-vermögen mit attraktiver Förderung, privatrechtlichem Eigentumsschutz und Gestaltungsmöglichkeiten. Dabei wurde bewusst auf Anbietervielfalt und Wahlmöglichkeiten für die Menschen gesetzt.
- Die Riester-Förderung mobilisiert mit vergleichsweise geringen fiskalischen Mitteln ein beachtliches Maß an freiwilliger Vorsorge. Die Riester-Rente erreicht die sozialpolitisch wichtigen Zielgruppen (Frauen, Geringverdiener, ...) – Gruppen, die in der bAV unterrepräsentiert sind. Zirka 70 % der sv-pflichtig Beschäftigten (Alter 25 – 64) sorgen mit Riester-Rente oder einer bAV ergänzend für das Alter vor.
- Die Riester-Rente wurde bereits mit dem Altersvorsorgeverbesserungs- und mit dem Lebensversicherungsreform-Gesetz deutlich verbessert (Reduktion einmalige Abschlusskosten, mehr Transparenz und Vergleichbarkeit durch neue Kostenkennziffern).

**Die Schwachstellen der Riester-Rente liegen vor allem im komplexen Förderverfahren. Dabei ist die Lösung folgender Probleme besonders dringlich:**

- Komplexe Abgrenzung des förderfähigen Personenkreises.
- Hohe Anzahl von Zulagenrückforderungen (zuletzt gut 800.000 im Jahr).
- Wirkung des starren „Riester-Förderdeckels“ bei weiter wachsenden Einkommen.
- Nachlassende Intensität der Zulagenförderung („kalte Progression“ der Eigenbeiträge).

**Die Reform der Riester-Rente muss deshalb mit der Reform des Förderverfahrens beginnen. Ziel ist die Reduktion von Komplexität und Kosten im System:**

- Ausweitung des förderfähigen Personenkreises auf alle Steuerpflichtige und da-mit insbes. Solo-Selbstständige (Reduktion Rückforderungen von Zulagen um ca. 60 % möglich.)
- Verfahrensvereinfachungen: ZfA sollte Berechtigung prüfen, bevor Zulagen ausgezahlt werden.
- Zulagen auf 200 Euro erhöhen und regelmäßig überprüfen; das BRSG war nur ein erster Schritt.
- „Riester-Deckel“ anheben und dynamisch gestalten (4 % BBG, heute rd. 3.200 Euro).

- Die komplexe Wohnbauförderung über den sog. „Wohn-Riester“ sollte nicht mehr verpflichtend integriert sein, sondern als Option ausgestaltet werden, die spezialisierten Anbietern überlassen bleibt.

Auch ein Riester-Standardprodukt, das von denselben systemischen Schwierigkeiten betroffen wäre, würde von besseren Rahmenbedingungen profitieren.

- Standardisierung der Produkte bedeutet immer eine Reduktion der Variantenvielfalt und damit Entscheidungsfragen. Grundsätzlich gilt: Je einfacher ein Produkt, je weniger Wahlmöglichkeiten, umso transparenter und beratungsärmer ist es. Je weniger Beratung nötig, umso kostengünstiger kann es angeboten werden. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der weiter zunehmenden Lebenserwartung muss dabei die lebenslange Altersvorsorge im Mittelpunkt der weiteren Überlegungen stehen.
- Auf dem Weg zu einem „attraktiven standardisierten Riester-Produkt“ sind vorab zentrale Fragen nach den Produkteigenschaften und der Verbreitung zu klären:
  - Wie kommt das Produkt zu den Menschen? Generische Nachfrage oder individuelle Ansprache und Beratung?
  - Welchen bürokratischen Aufwand bedeuten stärker verpflichtende Mechanismen wie Auto-enrolment / Opting-out und wer trägt ihn?
  - Welche Leistungen sollen neben der Altersrente abgedeckt werden?
  - Wie sollen Renditechancen und Planbarkeit von Altersvorsorge austariert werden?

Den Staat als Anbieter braucht es für ein Standardprodukt nicht – im Gegenteil. Die staatliche kapitalgedeckte Altersvorsorge trägt ein erhebliches politisches Risiko in sich (politische Steuerung der Kapitalanlagen je nach Medienlage [Wohnungsbau / Erhalt von Arbeitsplätzen / „grüne Investments“ /...], Zweckentfremdungen bei Versorgungsfonds der Landesbeamten, GRV-Nachhaltigkeitsrücklage, Pensionsfonds Irland / Spanien, ...). Die wettbewerbsrechtlichen Probleme von staatlichen Standardprodukten in der freiwilligen Zusatzvorsorge sind ungelöst. Zudem sind Erwartungen bezüglich Rendite, Sicherheit und Kosteneffizienz unrealistisch, wenn es um die freiwillige Zusatzvorsorge geht. Nur in einem Pflichtsystem stellt sich die Frage der Verbreitung nicht. Der Aufwand für die Umsetzung eines weiteren Obligatoriums neben der gesetzlichen Rentenversicherung wäre aber erheblich und träfe vor allem Arbeitgeber.

### **Wolfram Erling, Union Investment**

Abteilungsleiter Produktmanagement Vorsorge Union Investment

#### **„EVOLUTION STATT REVOLUTION IN DER PRIVATEN ALTERSVORSORGE“**

Die Riester-Rente ist mit rund 16,6 Millionen Verträgen ein wichtiger Baustein für die private Altersvorsorge. In ihrer aktuellen Ausgestaltung erfüllt sie bereits viele Anforderungen an ein einfaches standardisiertes Altersvorsorgeprodukt. Trotz der sehr guten Verbreitung der Riester-Rente zeigen die Erfahrungen und Entwicklungen jedoch, dass eine Evolution der Riester-Rente sinnvoll und notwendig ist. Die Riester-Rente wird anscheinend häufig als komplex wahrgenommen. Wer kann die Förderung erhalten? Wie beantrage ich die Förderung? Wie viel muss ich in meinen Riester-Vertrag sparen, um die optimale Zulage zu erhalten? Wie hoch ist meine Förderung insgesamt? Dies sind Fragen, die einfach beantwortet werden müssen, um die Akzeptanz der Riester-Rente noch weiter zu stärken und

die Verbreitung der privaten Altersvorsorge zu erhöhen. Die Evolution der Riester-Rente zur Zulagen-Rente kann zudem den bestehenden rentenpolitischen Herausforderungen begegnet werden.

Die Evolution zur Zulagen-Rente basiert auf drei Forderungen

- Forderung I: Erweiterung der Förderberechtigten
- Forderung II: Entbürokratisierung der Förderung
- Forderung III: Vereinfachung der Fördersystematik

Durch die Erweiterung der Förderberechtigten wird den sich ändernden Erwerbsbiographien Rechnung getragen, insbesondere Selbstständige erhalten so die Möglichkeit, mit einem einfachen und staatlich geförderten Produkt vorzusorgen.

Durch die Entbürokratisierung der Förderung entfällt eine große Eintrittsbarriere für die Bürger: der Verwaltungsaufwand mit der jährlichen Zulage. Außerdem werden Staat und Anbieter entlastet, indem die Förderung bei einer zuständigen Stelle gebündelt wird.

Mit einer einkommensunabhängigen prozentualen Zulagenförderung wird die Fördersystematik stark vereinfacht und für die Bürger verständlicher. Alle Sparer erhalten so immer die ihnen zustehende maximale Zulage. Die gesamten Altersvorsorgeleistungen aus Eigenbeitrag und Förderung des Staates fließen vollständig in den Vertrag und stehen in der Rentenzeit zur Verfügung.

### **D3.3 FA/VuR: Regulierung am Grauen Kapitalmarkt am Beispiel der Genossenschaftsbeteiligung – Umgehung des Verbraucherschutzes durch Ausnahmeregelungen?**

#### **Lena Ribka, Marktwächter Hessen**

Referentin Marktwächter Finanzen, Verbraucherzentrale Hessen e.V.

Bei der Marktbeobachtung fallen immer wieder Anbieter auf, die Gesetzeslücken nutzen, um Geld bei Anlegern einzusammeln, ohne dabei durch rechtliche Vorschriften behelligt zu werden. Viele dieser Anbieter gehören zum sogenannten Grauen Kapitalmarkt: Bei den entsprechenden Produkten handelt es sich häufig um Anlagen mit Totalverlustrisiko, langen Laufzeiten und geringer Handelbarkeit. Verbraucherbeschwerden in den Frühwarnnetzwerken der Verbraucherzentralen lassen darauf schließen, dass insbesondere weniger seriöse Anbieter diese Gesetzeslücken nutzen.

Dabei kann es sich z. B. um Vermögensanlagen handeln, von denen jeweils nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden oder bei denen höchstens 100.000 € eingesammelt werden. In den Frühwarnnetzwerken der Verbraucherzentralen fallen aber auch immer Anteile an Genossenschaften auf. Hohe Beschwerdezahlen bei dieser speziellen Beteiligungsform lassen aufhorchen. Es überrascht zunächst, denn Genossenschaften stehen eher für eine traditionelle und für eine auf Interessen der Mitglieder gerichtete Rechtsform. Betrachtet man die Regulierung jedoch im Detail, zeigt sich ein Flickenteppich in der Aufsicht. Sowohl das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) als auch das Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) sehen Ausnahmen für diese Form der Beteiligung vor. Eine Aufsicht durch die BaFin ist damit in der Regel nicht vorgesehen. Stattdessen sind privatwirtschaftliche Prüfungsverbände für die individuelle Prüfung zuständig und können darüber hinaus von der

jeweiligen Genossenschaft frei gewählt werden. Die Ministerien der jeweiligen Bundesländer wiederum übernehmen die Aufsicht über die Prüfungsverbände.

Als Marktbeobachter können wir in erster Linie Problemfelder aufzeigen, die sich für Verbraucher in der Praxis ergeben. Nicht selten werden dabei Lücken in der Regulierung ausgenutzt. Die Folgen dieser Ausnahmen dürfen jedoch nicht auf Kosten der Verbraucher gehen. In Bezug auf Genossenschaften erreichen uns zum einen Beschwerden über Anbieter, die die Rechtsform der Genossenschaft nutzen und (offiziell) einen Förderzweck aufweisen, bei denen aber tatsächlich die Geldanlage im Vordergrund steht. Vielfach erwähnten die Verbraucher, dass die Verträge im Rahmen vermögenswirksamer Leistungen (VL) abgeschlossen wurden. Dazu kamen Unklarheiten zu (langen) Kündigungsfristen und Abschlüssen auf dem Arbeitsplatz (insbesondere in diesen Fällen fühlten sich Verbraucher zum Abschluss gedrängt). Die staatliche Förderung in Form des VL-Sparens nutzen viele Anbieter, um eine höhere Seriosität zu suggerieren. Daneben gibt es Beschwerden von Mitgliedern, die ungewollten und/oder ohne eine ausreichende Aufklärung einer Genossenschaft beitreten. Es handelte sich nach Aussagen der Verbraucher demnach um untergeschobene Verträge z.B. im Rahmen einer Kreditvermittlung oder durch ungewollte telefonische Kontaktaufnahmen.

Aus Verbrauchersicht heißt das zum einen, dass Genossenschaftsanteile bei denen der Anlagezweck im Vordergrund steht, der gleichen Regulierung unterliegen sollten, wie dies bei vergleichbaren Kapitalanlagen der Fall ist. Zum anderen ist es wichtig, dass Mitgliedschaften über mehrere Tausend Euro nicht unbewusst abgeschlossen werden können. Eine verhältnismäßig einfache Maßnahme wäre der Ausschluss von Genossenschaftsbeteiligungen aus dem VL-Sparen, um ihnen das „staatliche Gütesiegel“ zu nehmen.

### **Ingeborg Esser, GdW**

Hauptgeschäftsführerin Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.

### **WOHNUNGSGENOSSENSCHAFTEN UND GRAUER KAPITALMARKT?**

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen ist der Spitzenverband im Sinne des Genossenschaftsgesetzes für fast alle Wohnungsgenossenschaften in Deutschland. Diese erfreuen sich wegen ihres nachhaltigen und mitgliederorientierten Geschäftsmodells und als Garanten für das bezahlbare Wohnen in Deutschland einer hohen Wertschätzung und Anerkennung. Auch gründen sich zunehmend neue Wohnungsgenossenschaften, die ganz im Sinne der "Hilfe zur Selbsthilfe", die ursprünglichen Ideen zum Anlass nehmen, um Wohnprojekte, vor allem auch gemeinschaftliche Wohnprojekte, in der Rechtsform der Genossenschaft auf den Weg zu bringen.

Andererseits ist in Deutschland zurzeit eine Entwicklung zu beobachten, wonach Vehikel des grauen Kapitalmarkts den guten Leumund der genossenschaftlichen Rechtsform nutzen, um ihre Geschäftsmodelle zu etablieren, die häufig nur den Initiatoren und Vertriebspartnern dienen. Diese Vehikel nennen sich auch gerne Wohnungsgenossenschaften und werben neben – gemessen an der aktuellen Zinssituation - erstaunlichen Renditen mit Förderung in Form von Wohnungsbauprämien und/oder vermögenswirksamen Leistungen. Die Gefahr eines Verlustes der Geschäftsanteile für die Mitglieder ist hier relativ groß.

### **Wie kann man also "die Guten" von Vehikeln des grauen Kapitalmarkts abgrenzen?**

Grundsätzlich ist zunächst festzuhalten, dass der Erwerb von Geschäftsanteilen an einer Wohnungsgenossenschaft generell keine Vermögensanlage ist. Wer sich an einer Wohnungsgenossenschaft beteiligt, sollte also dem Grunde nach - ggf. auch später – daran interessiert sein, eine Wohnung in der entsprechenden Genossenschaft nutzen zu können. Bei Wohnungsgenossenschaften mit Spareinrichtung (diese gelten als Kreditinstitute im Sinne des Kreditwesengesetzes) kann es auch Ziel sein, Mittel als Spareinlagen dort anzulegen. Das ist dann eine Vermögensanlage, diese wird aber von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt.

Merkmale der sog. "Kapitalanlagegenossenschaften" sind:

- aktive Werbung mit vermögenswirksamen Leistungen, Wohnungsbauprämien und hohen Renditeversprechen auf der Internetseite
- aktiver Vertrieb von Genossenschaftsanteilen per Telefon
- offene und verdeckte Provisionszahlungen an den/oder die Vertriebspartner

Abschluss von Verträgen mit externen Dienstleistern (zum Teil sind es Tochtergesellschaften der Genossenschaft) und häufig

- enge personelle (familiäre) Verflechtungen auf Leitungsebene der Genossenschaft mit den Geschäftspartnern/Tochtergesellschaften.

Im Gegensatz zu den traditionellen Wohnungsgenossenschaften, ergeben sich darüber hinaus weitere spezifische Merkmale:

- Im Verhältnis zu den eingeworbenen Genossenschaftsanteilen (Eigenkapital der Genossenschaft) besteht nur ein geringfügiges Immobilienvermögen auf der Aktivseite der Bilanz.
- Im Vergleich zur Mitgliederzahl insgesamt gibt es nur eine geringfügige Wohnungsversorgung zu Gunsten der Mitglieder der Genossenschaft, häufig ist das Nicht-Mitglieder-geschäft überwiegend.
- Beim Immobilienvermögen handelt es sich nicht nur um Wohnungen, sondern auch um Gewerbeimmobilien, wie z. B. Hotels; zum Teil handelt es sich auch nur um Anteile an Immobilienfonds.

Sicherlich sind diese Merkmale nicht per se gefährlich, die potenziell interessierten künftigen Genossenschaftsmitglieder sollten in solchen Fällen allerdings zusätzliche Informationen einholen.

#### **Ist zusätzliche Regulierung erforderlich?**

Die genossenschaftliche Pflichtprüfung nach § 53 GenG, der sich alle Genossenschaften verpflichtend durch ihren Prüfungsverband zu unterziehen haben, ist ein wichtiger Eckpfeiler für die Seriosität der Genossenschaft. Die Prüfungsverbände prüfen aber erst im Nachhinein und insoweit ist das potenzielle Mitglied zum Zeitpunkt der Zeichnung von Genossenschaftsanteilen nicht voll umfassend geschützt. Zwar hat der Gesetzgeber mit der Genossenschaftsnovelle 2017 zusätzliche (Schutz-)Maßnahmen eingeführt, um den Vehikeln des grauen Kapitalmarkts schneller entgegenwirken zu können. Aber auch die neuen Regeln wirken in der Regel nur zeitversetzt.

Zum Schutz der Mitglieder und Gläubiger sollte deshalb über eine Stärkung der Rechte der genossenschaftlichen Prüfungsverbände diskutiert werden, in Fällen, in denen die Belange der Mitglieder und Gläubiger gefährdet sind:

- Erweiterung der Einberufungsmöglichkeiten einer (außerordentlichen) Generalversammlung/Vertreterversammlung (GV/VV) durch den Prüfungsverband
- Allgemeines Informationsrecht des Prüfungsverbandes gegenüber den Mitgliedern der Genossenschaft
- Ergänzung des Teilnahmerechts nach § 59 Abs. 3 GenG um eine Mitteilungs-/Ladungspflicht seitens der Genossenschaft

### **Ingo Dethloff, Rechtsanwalt**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

#### **ZU GENOSSENSCHAFTEN AM GRAUEN KAPITALMARKT**

Die Genossenschaft ist eine seit über hundert Jahren angesehene Rechtsform, die in unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft Verwendung findet. Der genossenschaftliche Zusammenschluss zur Förderung eines gemeinsamen Zwecks der Mitglieder genießt traditionell ein besonders hohes Vertrauen, welches in der Regel auch gerechtfertigt ist.

In den letzten Jahrzehnten wurde die Rechtsform der Genossenschaft jedoch auch immer wieder am sogenannten grauen Kapitalmarkt verwendet. Der Grund liegt für die Initiatoren auf der Hand: Genossenschaften werden wesentlich schwächer reguliert, als andere Unternehmensformen im Kapitalanlagebereich. Die Gesetzgebung hat hier bislang nur zögerlich reagiert und teilweise sogar noch weitere Erleichterungen geschaffen. Diese Situation wurde teils von unseriösen Anbietern ausgenutzt, die mit hohen Risiken behaftete Produkte in der Rechtsform einer Genossenschaftsbeteiligung angeboten haben. Auf diese Weise wird kein typisch genossenschaftlicher Zweck verfolgt und das Vertrauen in die Rechtsform gefährdet.

In der Rechtsprechung finden sich in den letzten Jahren mehrere Beispiele dafür, wie ein angemessener rechtlicher Umgang mit Genossenschaften am grauen Kapitalmarkt aussehen kann. So behandelt die Rechtsprechung Genossenschaften nach dem gesetzlichen Leitbild anders, als Genossenschaften, welche primär der Erzielung von Gewinnen bzw. Steuervorteilen dienen. Auf der Ebene der Gesetzgebung dürfte hier noch Handlungsbedarf bestehen.

Der Bundesgerichtshof hat 2011 entschieden, dass auch der Beitritt zu einer Genossenschaft bei Vorliegen der sonstigen Voraussetzungen (wie etwa Haustürsituation oder Fernabsatz) widerruflich ist, wenn es sich um eine Anlagegenossenschaft handelt, bei welcher der Zweck der Kapitalanlage im Vordergrund steht, vgl. BGH, Urteil vom 1. März 2011, II ZR 298/08.

Nach dem Oberlandesgericht Hamm sind die Grundsätze der fehlerhaften Gesellschaft, wonach die Beitretenden trotz eines rechtsunwirksamen Beitritts grundsätzlich als Mitglieder behandelt werden, auch auf Genossenschaften anzuwenden. Davon sind jedoch Zusatzleistungen, welche über die Einlage hinausgehen, wie ein Aufgeld oder ein Eintrittsgeld nicht betroffen, vgl. OLG Hamm, Urteil vom 19. Dezember 2007, 8 U 138/07.

Die Regeln der Prospekthaftung im weiteren Sinne, welche eine Haftung der Prospektverantwortlichen für eine ordnungsgemäße Aufklärung bei der Vermittlung beinhaltet, sind jedenfalls dann auf Genossenschaften anzuwenden, wenn es sich im Kern um eine rein kapitalistische Teilhabe handelt, vgl. OLG Hamm, Urteil vom 3. Februar 2009, 27 U 121/08.

Nach Ansicht des Oberlandesgerichts Düsseldorf soll ein Widerruf wie eine außerordentliche Kündigung bei der Genossenschaft keine sofortige Beendigung der Mitgliedschaft, sondern erst zum Ende des Geschäftsjahres bewirken, vgl. OLG Düsseldorf, Urteil vom 28. April 2016, 6 U 73/15. Das Gericht begründet diese Auffassung mit den Besonderheiten des Genossenschaftsrechts, welche eine sofortige Beendigung der Mitgliedschaft in der Regel verbieten. Ob dieser Auffassung gerade bei atypischen Genossenschaften im Bereich des grauen Kapitalmarkts zu folgen ist, erscheint wegen des dort besonders hohen Schutzbedürfnisses der ausscheidenden Anleger jedoch zweifelhaft.

Das Oberlandesgericht Stuttgart hat die Nichtigkeit einer Satzungsänderung festgestellt, die darauf abzielt, eine Auszahlung fälliger Auseinandersetzungsguthaben durch Einführung eines Mindestkapitals zu verhindern bzw. zu verzögern, wenn diese Änderung der Satzung gegen zwingende Vorschriften des Genossenschaftsgesetzes über die Berechnung und Auszahlung des Guthabens verstößt, vgl. OLG Stuttgart, Urteil vom 6. Juni 2018, 3 U 195/17.

### **Wolfgang Weber, Ministerium für Wirtschaft und Energie Brandenburg**

Referat 24

1. Die Rechtsform der Genossenschaft ist anfällig für die Realisierung interessanter Geschäftsmodelle. Das liegt an Förderinstrumenten und an Schwächen bei der Regulierung, aber auch daran, dass es Mitgliedern von bestimmten Genossenschaften an Risikobewusstsein und/oder am Verständnis mangelt, dass gerade diese Rechtsform von der aktiven Teilnahme der Mitglieder lebt. So können beispielsweise 10 % der Mitglieder eine außerordentliche Generalversammlung erzwingen, um fragwürdige Geschäftspraktiken ihrer Genossenschaft zu beenden.

2. Was tun?

a. Die Zusammenarbeit und der Informationsaustausch zwischen verschiedenen Akteuren (genossenschaftliche Prüfungsverbände, BaFin, Staatsaufsichten über Prüfungsverbände, Registergerichte) muss verbessert bzw. ermöglicht werden.

b. Die Justizressorts der Bundesländer sollten die Registergerichte umfassend über die Handlungsnotwendigkeiten vor der Eintragung einer Genossenschaft, bei der Bereitstellung von Mitgliederlisten und der Verhängung von Zwangsgeldern bei Verstößen des Vorstandes einer Genossenschaft gegen bestimmte Paragraphen des Genossenschaftsgesetzes informieren. Die Registergerichte müssen darüber hinaus wissen, wen sie gegebenenfalls bei der Staatsaufsicht oder der BaFin fragen können.

c. Es ist kriterienbasiert eine fortzuschreibende Liste von Genossenschaften mit interessanten Geschäftsmodellen einschließlich dazu gehöriger Akquisitionstrukturen zu erstellen, deren Entwicklung von den Aufsichtsbehörden unter Beteiligung von Verbraucherschutzverbänden analysiert wird. Die dezentral vorliegenden Informationen müssen zusammengeführt werden.

d. Das Auslegungsschreiben der BaFin idF des Jahres 2015 zum Anwendungsbereich des Kapitalanlagegesetzbuches und zum Begriff des Investmentvermögens muss hinsichtlich der Aussagen zu den Genossenschaften präzisiert werden.

e. Die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Prämien nach § 2 Abs. 1 Nr. 2 Wohnungsbau-Prämiengesetz, die bei der Akquisition von Mitgliedern für bestimmte Wohnungsbaugenossenschaften eine wichtige Rolle spielt, ist zu konditionieren (zB Rückzahlung, wenn nicht innerhalb eines bestimmten Zeitraums eine genossenschaftseigene Wohnung bezogen worden ist). § 9 Abs. 1 Nr. 2 Wohnungsbau-Prämiengesetz könnte im Sinne einer Positivliste aktiviert werden. Eine Konditionierung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen nach dem fünften Vermögensbildungsgesetz (§ 2 Absatz 1 Nr. 1g)) ist parallel zu prüfen.

f. Das Emittenten-Privileg für Genossenschaften nach § 2 Abs. 1 Nr. 1, 1a Vermögensanlagengesetz (keine Erstellung eines Verkaufsprospekts) ist aufzuheben, da nicht kontrollierbar (Was ist eine Vergütung und wann ist sie erfolgsabhängig?).

g. Das Genossenschaftsgesetz sollte weiterentwickelt werden (beispielsweise Förderzwecke, Zulassung investierender Mitglieder, Ausgestaltung der Gründungsprüfung, Adressaten der Qualitätskontrollberichte über Prüfungsverbände, Voraussetzungen zur Auflösung einer Genossenschaft).

### **D3.4 FA/ VuR: Provisionsdeckelung in der Lebensversicherung**

#### **Miriam Michelsen, MLP**

Leiterin Altersvorsorge und Krankenversicherung bei MLP

Nachdem das Finanzministerium (BMF) einen Gesetzesentwurf zur Deckelung von Provisionen in der Lebensversicherung vorgelegt hat, wollen wir die Diskussion darüber weiter konstruktiv begleiten – so auch auf der Internationalen Konferenz zu Finanzdienstleistungen 2019.

Grundsätzlich sehen wir eine Deckelung von Provisionen weiterhin als Eingriff in die freie Preisgestaltung am Markt. Ein solcher Schritt birgt die große Gefahr, qualitativ hochwertige Finanzberatung strukturell zu erschweren bzw. wirtschaftlich unmöglich zu machen.

Noch dazu erschließt sich die Notwendigkeit für gesetzgeberisches Handeln im Bereich Lebensversicherung und der zugehörigen Vermittlervergütung nicht, wenn man die Fakten für sich sprechen lässt:

- Die durchschnittliche Provision liegt marktweit bereits unter vier Prozent, die direkten Abschlusskosten sind niedriger als 2,5 Prozent (Zahlen aus dem vorgelegten Gesetzesentwurf).
- Die Abschlussprovisionen sind durch das LVRG marktweit bereits um insgesamt rund 5 Prozent zurückgegangen, bei Makler-Unternehmen sogar um mehr als 7 Prozent. Die Abschlusskosten sind sogar um mehr als 20 Prozent gesunken (BMF-Evaluationsbericht).

- Der weitere Senkungseffekt bei den Abschlussprovisionen, der sich aus der Verlängerung der Stornohaftungszeiten zusätzlich ergibt, ist im BMF-Evaluationsbericht noch vollkommen unberücksichtigt.

Im politischen Berlin ist die vom BMF vorgeschlagene Deckelung von Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung daher auch höchst umstritten – immerhin scheint es in der laufenden Diskussion bei allen Parteien in Regierungsverantwortung inzwischen zumindest ein gemeinsames Verständnis zu geben: dass bei der Vergütung weiterhin hinsichtlich Leistungen und Qualität von Finanzberatung differenziert werden muss. Finanzberatung wird immer aufwendiger, weil sie den zunehmenden Veränderungen der Produktlandschaft sowie gestiegenen Regulierungs- und Kundenanforderungen gerecht werden muss – diesem Qualitätsanspruch muss eine entsprechende Finanzierung der Leistungserbringer gegenüberstehen. Dazu gehört aus unserer Sicht auch, dass die Mehrleistungen von ungebundenen Vermittlern, insbesondere Maklern, gegenüber gebundenen Vermittlern weiterhin ausreichend berücksichtigt werden können. Darunter fällt beispielsweise die fundierte Auswahl von Partnern und Produkten, u. a. durch Analysen von Versichererbilanzen oder Tarifmerkmalen und Bedingungswerken.

### **Niels Nauhauser, VZ BW**

Abteilungsleiter Altersvorsorge, Banken und Kredite Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

#### **EIN PROVISIONSDECKEL BESEITIGT BESTEHENDE ANREIZE NICHT**

Eine Begrenzung der Höhe der Einnahmen, welche Vermittler aus dem Verkauf von Versicherungsverträgen erzielen können (Provisionsdeckel), beseitigt nicht den Anreiz, diese Einnahmen durch den Verkauf von Versicherungen zu steigern. Möglicherweise verschärft ein Provisionsdeckel das Problem des Verkaufs vorbei am Bedarf des Ratsuchenden sogar, weil er die Vermittler dazu motivieren könnte, den Verkauf von Lebensversicherungen gar zu steigern, um wegbrechende Einnahmen aufgrund des Provisionsdeckels auszugleichen.

Ein Provisionsdeckel lenkt ab vom Kern des Problems

Ein Provisionsdeckel suggeriert, dass sich dadurch die Zielsetzung, welche Versicherungsvermittler mit der provisionsfinanzierten „Versicherungsberatung“ verfolgen, ändern ließe, so dass der aktive Verkauf von Lebensversicherungen an Verbraucher plötzlich bedarfsgerecht würde, wenn nur die Provision etwas geringer wäre.

Seitdem der Gesetzgeber im Jahr 2001 die Rente mit Einführung der Riester Rente zu einem merklichen Teil privatisiert hat, doktert er an der Altersvorsorge herum, ohne die eigentlichen Probleme anzugehen. Ein Provisionsdeckel würde sich in das Herumdoktern einreihen. Ein Provisionsdeckel verhindert nicht, dass weiterhin Produkte verkauft werden können, die nicht bedarfsgerecht sind. Er verhindert auch nicht, dass alle Jahre wieder der Vertrieb mit neuen Produkten daherkommt und Verbraucher zum Wechsel überredet wird, denn damit werden neue Provisionen fällig. In unseren Beratungen sehen wir regelmäßig Lebensversicherungsverträge, egal ob ungefördert oder als Riester oder Rürup Vertrag, die seit Jahren bestehen und trotz guter Kapitalmarktentwicklung im Minus sind. Oft sind sie zu teuer, zu unflexibel, manchmal auch zu riskant für den Bedarf des jeweiligen Verbrauchers.

#### **Stornoquote kein zuverlässiges Qualitätskriterium**

Der Provisionsdeckel in Höhe von 2,5 Prozent soll abhängig von als Qualitätskriterien bezeichneten Merkmalen auf 4 Prozent abgehoben werden können. Dahinter steht die Annahme, dass niedrige Kündigungsquoten oder ausbleibende Beschwerden ein Anzeichen dafür sein sollen, dass die vermittelten Produkte bedarfsgerecht wären. Stornoquoten sind aber, ebenso wie die Anzahl von Beschwerden alleine kein zuverlässiges Kriterium dafür, ob die vermittelte Lebensversicherung bedarfsgerecht ist. Ändern sich die Anliegen der Ratsuchenden unerwartet, ist ein Storno nicht einer fehlerhaften Beratungsleistung zuzurechnen. Umgekehrt ist eine Nichtkündigung auch bei fehlerhafter Beratung plausibel, solange diese unentdeckt bleibt, was bei der Finanzberatung aufgrund ihrer Vertrauenseigenschaften sogar der Regelfall ist.

### **Christian Nuschele, Standard Life**

Vertriebschef bei Standard Life Deutschland

#### **Hochwertige Beratung braucht eine entsprechende Vergütung.**

Beim Thema „Verbraucherschutz“ kommt der qualitativ hochwertigen Beratung durch unabhängige Versicherungsmakler eine ganz entscheidende, aber häufig unterschätzte Bedeutung zu. Versicherungsmakler müssen nach BGH-Rechtsprechung als treuhänderischer Sachwalter des Kunden tätig sein. Sie sind vom Kunden beauftragt und umfänglich dem Kunden verpflichtet. Um dieser Verpflichtung gegenüber dem Kunden nachzukommen und die vertraglichen Regelungen erfüllen zu können, müssen die Versicherungsmakler die zu dem Verbraucher passenden individuellen Produktlösungen aus der Breite des Marktes herausfiltern. Sie können aus dem kompletten Universum unterschiedlichster, zum Teil sehr komplexer Vorsorgeprodukte die individuell passende Lösung auswählen und dem Kunden dadurch helfen, seine finanziellen Ziele zu erreichen. Die Einführung eines Provisionsdeckels könnte hier massive Auswirkungen haben.

Erstens geht ein Provisionsdeckel sehr wahrscheinlich zu Lasten der Beratungsqualität und schadet damit in letzter Konsequenz auch den Verbrauchern. Sowohl die Analyse der individuellen Situation des Kunden als auch die Auswahl des passenden Vorsorgeproduktes ist eine sehr wichtige und gleichzeitig sehr aufwändige Aufgabe, die die Berater sehr ernst nehmen und entsprechend viel Zeit investieren – übrigens natürlich auch in die Qualifizierung und die regelmäßige Weiterbildung. Diese Arbeit sollte auch entsprechend vergütet werden – unabhängig davon, ob dies in Form einer Provision oder eines Honorars geschieht. Schließlich muss ein unabhängiger Versicherungsmakler bei allem Fokus auf seine Kunden auch kostendeckend und ertragsorientiert arbeiten. Er wird nur die Leistung anbieten können, für die er auch in ausreichender Höhe vergütet wird. Dies könnte gerade in der komplexen Altersvorsorgeberatung für Kunden mit niedrigen Anspar- bzw. Anlagesummen zu einem Problem werden, die dann nicht mehr zumindest nicht mehr in gewohntem Umfang beraten werden könnten. Eine schlechtere Beratungsqualität in Folge eines Provisionsdeckels kann – gerade auch aus Sicht des Verbraucherschutzes – nicht gewünscht sein.

Zweitens droht eine Benachteiligung der unabhängigen Makler gegenüber gebundenen Versicherungsvertretern. Denn Versicherungsmakler sind auf die Courtagen angewiesen, weil es die einzige Einnahmequelle ist. Ausschließlichkeitsvertreter hingegen haben noch andere finanzielle Unterstützungen und erhalten Zuschüsse von der Konzernzentrale. Versicherungsvermittler, die vom Versicherer materielle und finanzielle Unterstützung erhalten, können mit einer niedrigeren Abschlussvergütung Gewinne erzielen. Versicherungsmakler hingegen auf eine höhere Abschlussvergütung angewiesen sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben und notwendige Investitionen in Infrastruktur oder die eigene Weiterbildung zu tätigen. Der Provisionsdeckel berücksichtigt diese

grundlegenden Einkommensunterschiede allerdings nicht und würde daher zu Lasten der Versicherungsmakler gehen.

Die Transparenz der Vergütung ist entscheidend und heute noch problematisch. Kunden wissen nicht, wofür sie wie viel bezahlen. Mehr Transparenz sollte es auch hinsichtlich des Grades der Unabhängigkeit der Vermittler geben – einerseits wirtschaftlich, z.B. in Bezug auf Nebenleistungen, andererseits in Bezug auf die Entscheidungsfreiheit bei der Empfehlung von Lösungen. Eine höhere Transparenz bedeutet auch, dass der Berater gefordert ist, dem Kunden den Wert einer hochwertigen Vorsorge-Beratung aufzuzeigen. Aus meiner Sicht sollte ein Beratungsmodell, das auf laufender Betreuung basiert, unbedingt gestärkt werden.

Die Einführung eines Provisionsdeckels wäre ein massiver Eingriff in die Gewerbefreiheit der Versicherungsvermittler und sind nach Expertenmeinung auch aus verfassungsrechtlicher Sicht bedenklich. Die beschriebenen Nachteile eines solchen staatlichen Eingriffs in das bestehende Vergütungssystem sind erheblich. Sie gehen vor allem zu Lasten des unabhängigen Versicherungsmaklers. Sie könnten damit auch negative Folgen für den Zugang zu qualifizierter Vorsorgeberatung und damit für den Verbraucherschutz haben. Daher würde ich es begrüßen, wenn die aktuellen Pläne zur Einführung eines Provisionsdeckels nicht umgesetzt werden, zumal die eigentlichen Probleme in der Finanzberatung nicht adressiert werden.

#### **Axel Kleinlein, BDV**

Vorstandsvorsitzender Bund der Versicherten e.V.

Schon seit geraumer Zeit bemühen sich die obersten Gerichte wie auch der Gesetzgeber darum, die Probleme rund um die außerordentlich hohen Provisionen und Abschlusskosten in der kapitalbildenden Lebensversicherung in den Griff zu bekommen. Bislang leider erfolglos. Daher begrüßen wir es, dass mit dem vorliegenden Gesetz ein weiterer Versuch unternommen wird den Missstand rund um die Provisionierung einzudämmen.

Wir stehen einem Provisionsdeckel positiv gegenüber, sehen aber die gewählte Höhe von 2,5 % (bis 4,0 %) als deutlich überhöht an. Es besteht die Gefahr, dass der Provisionsdeckel nur pro Forma eingeführt wird, ohne dass sich nennenswerten Folgen ergeben.

Nach unserer Auffassung ist aber durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und der darin erfolgten Einschränkung des Höchstzillmersatzes bereits der politische Wille nach einem Kostendeckel deutlich geworden. Auch wenn diesbezüglich (noch) ein höchstrichterliches Urteil aussteht, so gehen wir davon aus, dass diese Sichtweise letztlich auch bestätigt werden wird. Somit gilt es aus unserer Sicht den schon jetzt über den Höchstzillmersatz bestehenden „Kostendeckel“ zu präzisieren und die noch bestehenden „Umgehungsmöglichkeiten“ zu verhindern. Im aktuellen Markt kann aber beobachtet werden, dass diese Umgehungsmöglichkeiten weidlich ausgenutzt werden. Der Höchstzillmersatz wird zuweilen um ein Vielfaches überzeichnet.

Hinzu kommt, dass die Vermittlerschaft in einem ausgeprägten Interessenskonflikt steht, da sie sich zwar nicht von der Provisionshöhe in der Beratung leiten lassen soll,

betriebswirtschaftliche Erwägungen aber regelmäßig dazu führen, dass zu Lasten der Verbraucher mit dem Blick auf die Provision nicht die bestmögliche Beratung erfolgt. Besonders bei der Restschuldversicherung ist dieser Interessenskonflikt der Vermittler außerordentlich ausgeprägt.

Die Diskussion dieses Gesetzes ist besonders im Zusammenwirken der unterschiedlichen Regelungen des LVRG zu betrachten. So wird durch das Aufkündigen einer der geplanten Regelungen die vermeintliche Ausgewogenheit des Gesamtpakets des LVRG aus dem Gleichgewicht gebracht.

Der vom Bundesfinanzministerium geplante Provisionsdeckel ist vergleichbar mit einem Tempolimit auf der Autobahn, das mit 250 Stundenkilometer festgesetzt wird – und wer sich selbst als guter Fahrer einschätzt darf sogar 400 Stundenkilometer fahren!

Ein solches Tempolimit würde keinen nennenswerten Effekt haben. Im Gegenteil würde er die Nachteile einer Reglementierung in sich tragen ohne dass irgendein positiver Effekt auf Fahrsicherheit oder ökologische Effekt zu erwarten wären.

Genauso ist bei dem vorgeschlagenen Provisionsdeckel kein nennenswerter Effekt auf eine Begrenzung der Abschlusskosten oder Provisionen zu erwarten. Im Gegenteil birgt dieser Provisionsdeckel die Nachteile einer Reglementierung in sich, ohne dass irgendein positiver Effekt auf Abschlusskosten- oder Provisionshöhe zu erwarten wären.

#### D4.1 Konsumentenkredite

##### Ministerialrat Dr. Erich Paetz, BMJV

Referatsleiter Verbraucherpolitik im Bereich Finanzdienstleistungen, BMJV

Die Rahmenbedingungen für Konsumentenkredite werden aktuell geprägt von einem historisch **niedrigen Zinsumfeld** und einem **harten Wettbewerb**. Direkt- und Filialbanken konkurrieren mit diversen Finanzierungsangeboten im Einzelhandel.

1. Mit kreativen **Werbeversprechungen** wie „Top-Kredit“, „In wenigen Klicks zum Kredit“, „Wie für mich gemacht Kredit“, „BestKredit mit Wunschlaufzeit“, „Blitzkredit“ oder „Geld-Notruf“ wird potentiellen Kunden die Verschuldung schmackhaft gemacht. Selbst Marketing-Gags wie angebliche Negativzinsen werden eingesetzt. Das Konsumentenkreditgeschäft ist offenbar lukrativ, insbesondere wenn noch Zusatzprodukte mitverkauft oder zusätzliche Kosten abgerechnet werden.

2. Kritisch beobachtet der **Marktwächter Finanzen** derartige Angebote aus der Verbraucherperspektive. Ihn hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz beim Verbraucherzentrale Bundesverband und Verbraucherzentralen der Bundesländer eingerichtet und finanziert. Auffälligkeiten und Beanstandungen werden vom Marktwächter systematisch ausgewertet und ggf. der Finanzaufsicht gemeldet. Der Marktwächter selbst mahnt unzulässige Vertragsklauseln in AGB's ab, die Kreditnehmer einseitig benachteiligen und warnt Verbraucher vor problematischen

Angeboten, wie etwa die in jüngster Zeit aufkommenden sog. „Mini-Kredite“ – Kurzzeitkredite bis 199 Euro, die rechtlich keine Verbraucherdarlehen und daher weniger streng reguliert sind.

Die Verstetigung der inzwischen bewährten Marktwächter hat die Bundesregierung im Koalitionsvertrag vereinbart.

3. Die **europäische Verbraucherkreditrichtlinie** steht vor einer Überarbeitung. Umfragen bei den Mitgliedsstaaten und eine wissenschaftliche Untersuchung an der auch das iff beteiligt ist, sollen den konkreten Änderungsbedarf feststellen. Es zeichnet sich bereits ab, dass die Informationspflichten, deren Effektivität, Fragen der Transparenz und die Kreditwürdigkeitsprüfung im Fokus stehen werden.

4. Aus nationaler Sicht muss festgestellt werden, dass die bisherigen Regelungen der Verbraucher-kreditrichtlinie nicht ausreichen, um den Missständen durch **Restschuldversicherungen** Einhalt zu gebieten.

Zwar hat der nationale Gesetzgeber im Rahmen des zur Verfügung stehenden Spielraums bereits einige Maßnahmen ergriffen. So muss der Darlehensnehmer seit 2018 losgelöst und in zeitlichem Abstand von der Verkaufssituation erneut über die wesentlichen Produktmerkmale und die Möglichkeit zum isolierten Widerruf des Versicherungsproduktes informiert werden. Auch wurde seine Rechtsstellung bei sog. Gruppenversicherungsverträgen deutlich gestärkt.

5. Da die geschilderten Maßnahmen und auch der von der BaFin eingerichtete Runde Tisch zu diesem Thema insgesamt jedoch bislang keinen hinreichenden Erfolg bewirken konnten, hat sich die Bundesregierung nun entschlossen, den Vertriebsanreiz durch eine **Begrenzung der Provisionen auf maximal 2,5 % der Darlehenssumme** zu beschneiden. Unangemessene Belastungen durch Restschuldversicherungen sollen so verhindert werden.

Kreditinstitute haben bei der Vermittlung gegenüber den Darlehensnehmern einen Informationsvorsprung. Es fällt den Darlehensnehmern schwer, das vom Geldgeber nahegelegte Angebot einer zusätzlichen finanziellen Absicherung des Kredites abzulehnen. Regelmäßig wird ihnen dabei nur eine spezielle Versicherung vom Darlehensgeber angeboten. Es besteht in dieser Situation regelmäßig nicht die Gelegenheit, aus verschiedenen Versicherungsangeboten auswählen zu können.

Die BaFin hat im Jahr 2017 eine wichtige **Studie** zu Restschuldversicherungen veröffentlicht. Danach führten die befragten Versicherungsunternehmen rund 8,2 Millionen versicherte Personen in ihrem Bestand für Restschuldversicherungen. Bemerkenswert war, dass die Kreditinstitute häufig mehr als 50 %, in der Spitze sogar bis zu 80% der vom Darlehensnehmer gezahlten Versicherungsprämie als Provision beziehungsweise Vergütung erhalten.

Da die Kosten der Restschuldversicherung regelmäßig als Einmalbeitrag erhoben und auch noch kreditiert werden, erhöhen sie zusätzlich die Darlehenssumme erheblich. Dies führt zu erhöhten Zinszahlungen und steigert die Kostenbelastung der versicherten Darlehensnehmer über die gesamte Tilgungsdauer. Sie können daher zur **Überschuldung beitragen**. Um das gravierende Missverhältnis zwischen abzusichernden Risiken und der Höhe der gezahlten Prämien zu beseitigen, soll die Begrenzung der Provisionen und Vergütungen für die Vermittlung von Restschuldversicherungen eingeführt werden.

**Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende**

Vorstand Bürgerbewegung Finanzwende

Der Markt für Konsumentenkredit brummt. Zahlreiche Werbebotschaften von fairer Kreditfinanzierung und geringen Kreditzinsen treiben das Wachstum an. Ja sie strahlen uns regelrecht von prächtigen Glasfassaden an. Doch eine Studie des iff im Auftrag der Bürgerbewegung Finanzwende offenbart: Es ist in vielen Fällen schlecht um die Qualität der Verkaufsgespräche bestellt und schlechte Konditionen kommen noch hinzu.

Insgesamt wurden deutschlandweit 94 Tests bei den neun wichtigsten Anbietern im stationären, bankseitigen Ratenkreditvertrieb durchgeführt. Die Tests wurden im Rahmen von Testkäufen, sogenannten Mysteryshoppings durchgeführt. Dabei gaben die Testerinnen und Tester lediglich vor, einen Kredit aufnehmen zu wollen.

**Keine ausreichende Prüfung der Kreditfähigkeit**

Bei allen getesteten Banken zeigten sich massive Probleme in den Verkaufsgesprächen. Die Ergebnisse waren an dieser Stelle erschreckend. So wurde die Ausgaben- und Einnahmensituation der Testerinnen, nur in den seltensten Fällen ausreichend betrachtet, obwohl dies das Fundament jeder verantwortlichen Kreditprüfung sein sollte. Drohende Sonderbelastungen bspw. durch eine Autoreparatur blieben in der Regel bei der Kreditvergabe unberücksichtigt. Dabei wurde auf diese vom Testkäufer aktiv hingewiesen. Ohne eine ausreichende Bedarfsprüfung wurden Restschuldversicherungen mitverkauft.

Kein Berater, der im Kundeninteresse tätig ist, würde eine normalerweise sehr teure Versicherung empfehlen. Das vorherrschende Vertriebssystem mit Zuwendungen durch den Versicherer hingegen macht dieses Produkt zu einem Kassenschlager. Am Ende standen bei Einberechnung der Restschuldversicherung in mehreren Fällen Effektivzinssätze von über 20 Prozent für die Kredite.

**Banken in den Dienst der Gesellschaft!**

Die Testerinnen haben also immer wieder extrem teure Kredite angeboten bekommen bei unzureichender Prüfung ihrer Kreditfähigkeit. Für einige Menschen kann ein solches Vorgehen den finanziellen Ruin bedeuten, schließlich hätten sie eigentlich gar keinen Kredit bekommen sollen. So machen sich Teile der Finanzwirtschaft an der Überschuldung ihrer Kundschaft mitschuldig. Denn die *unzureichende Kreditprüfung bei vielen Testkäufen ist ein Indiz dafür, dass immer wieder manche Banken die finanzielle Überforderung ihrer Kunden in Kauf nehmen, Hauptsache die Gesamtrendite stimmt. Banken sollten ihren Kunden helfen, Finanzprobleme zu lösen, statt welche zu schaffen.* Sie sollten ihrer Verantwortung gerecht werden, indem sie sinnvolle Produkte anbieten und eine Kreditprüfung durchführen, die ihrem Namen gerecht wird.

**Finn Gerlach, DSGVO**

Abteilungsdirektor / Rechtsanwalt, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V., Abteilung Recht, Steuern und Verbraucherpolitik, Leiter Gruppe Digitalisierungs- und Zahlungsverkehrsrecht

**I. Verantwortungsvolle Kreditvergabe der Sparkassen**

Die Sparkassen sind sich ihrer Verantwortung bei der Kreditvergabe bewusst und nehmen diese sehr ernst. So erfolgt die Kreditvergabe erst nach umfassender Information und Beratung des Kunden in der Filiale oder online in der Internetfiliale. Eine ordnungsgemäße Kreditwürdigkeitsprüfung unter Berücksichtigung der Einnahmen und Ausgaben des Kunden ist dabei selbstverständlich und mündet stets in eine Einzelfallentscheidung hinsichtlich der Vergabe des Kredits.

## **II. Beratungsdienst der Sparkassen-Finanzgruppe: Geld und Haushalt**

Zu einer verantwortungsvollen Kreditvergabe gehört auch eine umfassende Beratung und Aufklärung der Kunden. Hier setzt die Sparkassen-Finanzgruppe bereits vor der eigentlichen Kreditvergabe an und unterstützt Verbraucherinnen und Verbraucher mit ihrem Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ bei allen Fragen rund um das Thema Budget. Die frühzeitige Vermittlung von finanzieller Bildung und wirtschaftlicher Kompetenz trägt zu einem verantwortungsbewussten Umgang mit Geld bei und beugt unüberlegten Überschuldungssituationen vor. Die Angebote des Beratungsdienstes sind kostenfrei und neutral. Einzelne Broschüren und weitere Informationen können unter [www.geldundhaushalt.de](http://www.geldundhaushalt.de) abgerufen werden.

## **III. Kreditwürdigkeitsprüfung als zentraler Baustein verantwortungsvoller Kreditvergabe**

Für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe ist eine ordnungsgemäße Kreditwürdigkeitsprüfung unerlässlich. Die Kreditwürdigkeitsprüfung der Sparkassen erfolgt unter Berücksichtigung der Einnahmen und Ausgaben des Kunden sowie der weiteren wirtschaftlichen Umstände. Bei der Ermittlung der Ausgaben werden auch Haushaltspauschalen herangezogen. Die Haushaltspauschalen werden auf Basis der Zahlen aus der Laufenden Wirtschaftsrechnung des Statistischen Bundesamtes jährlich ermittelt und zusätzlich hinsichtlich regionaler Besonderheiten angepasst. Die wichtigsten Kostenfaktoren (Wohnen und Kfz) werden jeweils individuell berücksichtigt. Nach unserer Einschätzung führt die Verwendung von teilindividualisierten Pauschalen zu realistischeren Ergebnissen als eine alleinige Abfrage beim Kunden. Erfahrungsgemäß können Kunden i.d.R. keine oder nur sehr vage geschätzte Angaben machen, wieviel sie für Lebensmittel / Kleidung / Gesundheit, etc. ausgeben.

## **IV. Restkreditversicherungen**

Verbraucher und ihre Familien können sich mit einer Restkreditversicherung gegen die finanziellen Folgen von elementaren Risiken wie Tod, Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit absichern. Sie bietet damit die Möglichkeit, einer Überschuldung oder Privatinsolvenz vorzubeugen und hat dadurch sowohl für den Einzelnen als auch volkswirtschaftlich einen Nutzen. Die Sparkassen bieten den Verbrauchern dafür im Rahmen einer bedarfsgerechten Beratung Produkte mit hoher Qualität an. Der Abschluss einer Restkreditversicherung ist stets freiwillig und nicht Voraussetzung für die Kreditvergabe. Um die Beratungsqualität und die Transparenz – insbesondere darüber, dass die Versicherung optional ist – gegenüber dem Kunden noch weiter zu verbessern, haben u.a. die Sparkassen eine entsprechende Selbstverpflichtung erlassen ([https://die-dk.de/media/file/2019-03-25\\_Selbstverpflichtung\\_DK\\_\\_final.pdf](https://die-dk.de/media/file/2019-03-25_Selbstverpflichtung_DK__final.pdf)).

### **Kerstin Schultz, VZ Sachsen**

Teamleiterin, Marktwächter Finanzen, Bankdienstleistungen/Konsumentenkredite,  
Verbraucherzentrale Sachsen

Das Kreditvolumen der deutschen Privathaushalte ist auf einem konstant hohen Niveau. Die Anzahl der jährlich abgeschlossenen Ratenkredite stieg in den letzten Jahren leicht an. Regelmäßige Werbe- und Rabattaktionen der bekannten Online-Vergleichsportale, teure Mini- oder Kurzzeitkredite oder neue Angebote wie instant lendings suggerieren eine „Just- in-time“-Finanzierung zur Erfüllung aller erdenklichen Konsumwünsche. Aber bringt das nur Vorteile für den Verbraucher?

Ausweislich einer repräsentativen Befragung des Marktwächters Finanzen der Verbraucherzentrale Sachsen über Krediterfahrungen und Krediteinstellungen („Konsumentenkredite: Zwei Seiten einer Medaille“, 2018) nahmen rund zwei Drittel aller befragten Verbraucher in den letzten 5 Jahren einen Kredit in Anspruch. Dabei waren die meistgenutzten Kreditformen, die zwar flexibelsten, aber trotz Niedrigzinsphase in der Regel auch teuersten – der Dispositionskredit des Girokontos und der Kreditrahmen der (revolvierenden) Kreditkarte. Danach folgen die Immobilienfinanzierung sowie die Autofinanzierung. Bis zu 30 Prozent der Befragten haben mindestens einen zusätzlichen Vertrag im Rahmen der Finanzierung abgeschlossen. Nicht allen Verbrauchern war das nach eigenen Angaben so bewusst.

In den Beratungen der Verbraucherzentralen adressieren Verbraucher kontinuierlich unterschiedliche Probleme im Zusammenhang mit der Kreditvermittlung: gekoppelte Geschäfte, irreführende Werbung, unlautere Geschäftspraktiken, mangelhafte oder falsche Information/Beratung, unverhältnismäßig hohe oder unnütze Restschuldversicherungen.

Einen besonderen Schwerpunkt bilden dabei Beschwerden über direkt am Point of Sale abgeschlossene Finanzierungen. Um festzustellen, unter welchen Umständen und Bedingungen die Probleme auftreten und um einen tieferen Einblick in die Praktiken der Kreditvermittlung zu erhalten, führte das Marktwächter-Team der Verbraucherzentrale Sachsen eine vertiefende Marktanalyse durch.

Diese erfolgte im Rahmen einer Kombination zweier Forschungsmethoden. Mittels eines „Mystery Shoppings“ wurde das praktische Agieren ausgewählter Anbieter anonym beobachtet, dokumentiert und vergleichend ausgewertet. Ergänzend fand eine Befragung der Anbieterseite unter Beachtung der besonderen Konstellation in diesem Bereich (Verbraucher – Händler als Verkäufer und Kreditvermittler – kreditgebende Bank) statt.

In allen untersuchten Prozessabschnitten wurden Schieflagen festgestellt. Dazu zählen fehlende Kreditwürdigkeitsprüfungen, mangelhafter Datenschutz, verwirrende, nicht den gesetzlichen Erfordernissen entsprechende Vertragswerke oder untergeschobene Zusatzverträge. Die Ergebnisse sind insgesamt ernüchternd, liefern aber Ansatzpunkte für die Schaffung eines besseren Standards im Bereich der Kreditvermittlung.

## **F1.1 Energieschulden – Aktuelle Themen und Herausforderungen**

### **Stefanie Kosbab, VZ NRW**

Projektleiterin „NRW bekämpft Energiearmut“

#### **1. Das Landesprojekt „NRW bekämpft Energiearmut“**

Seit Oktober 2012 bietet die Verbraucherzentrale NRW im Rahmen des Landesprojekts<sup>13</sup> „NRW bekämpft Energiearmut“ für Verbraucherhaushalte die Budget- und Rechtsberatung bei Energiearmut an. Ziel der Spezialberatung ist es, die Energieversorgung betroffener Haushalte langfristig zu sichern und Energiesperren bzw. Energiearmut insgesamt dauerhaft zu reduzieren. Menschen mit Zahlungsproblemen rund um die Energierechnung können das kostenlose Beratungsangebot in derzeit elf NRW-Standorten<sup>14</sup> in Anspruch nehmen. Um die monatliche Kostenbelastung für die von Energiearmut Betroffenen zu verringern und Nachzahlungen in der Jahresendabrechnung zu vermeiden, wird der wirtschaftlich-rechtliche Beratungsansatz der Verbraucherzentrale NRW verknüpft mit der Energieeinsparberatung des Verbraucherzentrale Bundesverband (Basis-Check) oder mit dem Stromspar-Check der Caritas. Neben der Beratung liegt ein weiterer Schwerpunkt des Projekts in der lokalen und regionalen Vernetzung sowie der Entwicklung gesetzgeberischen und politischen Handlungsbedarfs.

Bisweilen haben mehr als 6.200 Haushalte die Fachberatung aufgesucht. In rund 14.500 Beratungsgesprächen wurde bei 81% der Fälle eine angedrohte oder angekündigte Versorgungsunterbrechung verhindert. Darüber hinaus wurde bei 62% der bereits durchgeführten Sperrungen die Versorgung mit Energie zeitnah wieder hergestellt, nachdem sich die Verbraucherzentrale eingeschaltet hatte.

#### **2. Ursachen, verschärfende Problemlagen und übergeordnete Lösungsansätze**

Die Erkenntnisse aus der Einzelfallarbeit im Landesprojekt zeigen, dass Energieschulden und anschließende Energiesperren grundsätzlich auf hohen Energiekosten, geringen Einkommen sowie weiteren multiplen Problemen basieren. Neben den zahlreichen existierenden Maßnahmen für eine gute Zusammenarbeit vor Ort müssen übergeordnete Lösungsansätze ebenso konsequent verfolgt werden, um von Energiearmut betroffene Menschen zu unterstützen.

##### **a) Hohe Energiepreise und Stromverbräuche**

Die Strompreise in Deutschland sind in den vergangenen Jahren deutlich stärker gestiegen als Sozialleistungen und Reallöhne. Ausschlaggebend für die Strompreisstigerungen sind und waren vor allem gestiegene Steuern, Umlagen und Abgaben. Hohe Stromverbräuche aufgrund unsanierter Mietwohnungen und veralteter sowie ineffizienten Haushaltsgeräten verschärfen das Problem der Bezahlbarkeit von Energie. Im Landesprojekt fällt der Stromverbrauch bei 59% der Ratsuchenden in die Kategorien „F“ oder „G“ des Stromspiegels, was als überdurchschnittlich hoch zu bewerten ist.

---

<sup>13</sup> Das Landesprojekt „NRW bekämpft Energiearmut“ wird durch das Land NRW und die örtlichen Grundversorger in den jeweiligen Standorten gefördert. Die dritte Projektlaufzeit endet am 31. Dezember 2021.

<sup>14</sup> Aachen, StädteRegion Aachen, Bochum, Dortmund, Duisburg, Ennepe-Ruhr-Kreis, Gelsenkirchen/Bottrop, Hamm, Köln, Krefeld und Wuppertal.

Handlungsbedarf aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW:

- Adäquate Verteilung der Energiewendekosten auf Haushalts-, Gewerbe- und Industriekunden, Teilfinanzierung der Energiewende durch Steuermittel
- Ausbau gezielter und nutzerfreundlicher Förderprogramme für energieeffiziente Haushaltsgeräte

**b) Geringe Einkommen**

Eines der grundlegenden Probleme ist zudem, dass die Betroffenen nicht genug Geld haben, um die Kosten für das existenziell Notwendige bestreiten zu können. Zahlungsprobleme rund um die Energierechnung haben dementsprechend Menschen, die nur über ein sehr geringes Einkommen verfügen. 54% aller Ratsuchenden im Landesprojekt beziehen originär oder ergänzend Sozialleistungen. Die übrigen 46 % erhalten lediglich minimal höhere Erwerbseinkommen oder Renten. Insgesamt sind die Einkommen in 85 % der Fälle unpfändbar und liegen in 41% der Haushalte unterhalb von 1.000 Euro.

Dabei erhalten bspw. Bezieher von Arbeitslosengeld II mit dem Regelbedarf vom Staat schon zu wenig Geld für die Nutzung von Haushaltsenergie und elektrischer Warmwasserbereitung. Derzeit sind knapp 36 Euro des Regelbedarfs zuzüglich der Pauschale für den Warmwassermehrbedarf für Strom einkalkuliert, allerdings reicht dieser Betrag selbst bei einem durchschnittlichen Verbrauch und durchschnittlichen Strompreisen nicht aus.

Eine darlehensweise Übernahme der Energieschulden des Jobcenters ist zwar möglich, allerdings ist die Praxis der Darlehensgewährung - trotz einheitlicher gesetzlicher Regelungen - in den Kommunen sehr unterschiedlich. Zudem halten die Jobcenter ab dem Monat nach Darlehensauszahlung 10% vom Regelbedarf für die Darlehenstilgung ein. Dadurch wird das tatsächlich verfügbare Haushaltsbudget erneut reduziert und gefährdet die Bezahlung der laufenden Abschläge für Strom.

Handlungsbedarf aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW:

- Bedarfsgerechte und dynamische Anpassung der Kosten für Haushaltsenergie und Mehrbedarf für Warmwasser im Regelbedarf und den Mehrbedarfen des SGB II und SGB XII
- Anspruch auf (darlehensweise) Übernahme von Haushaltsenergieschulden für Verbraucher im Sozialleistungsbezug
- Eine Energiekostenkomponente im Rahmen des Wohngelds für Menschen mit Niedrigeinkommen

**c) Hemmnisse bei der Regulierung von Energieschulden und Anwendung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes bei Energiesperren**

Hohe Zahlungsrückstände (Medianwert Landesprojekt: 720 €) erschweren regelmäßig die Regulierung von berechtigten Forderungen des Grundversorgers. Wirtschaftlich tragfähige Ratenzahlungsvereinbarungen können nur selten geschlossen werden. Hinzu kommen Kosten, die durch diverse Mahnversuche und hohe Belastungen für Inkasso-/Sperrvorgänge entstehen.

Diese Zahlungsrückstände laufen auf, weil sich eine Vielzahl der Ratsuchenden aus Scham und Überforderung erst sehr spät um Hilfe bemüht. Darüber hinaus schätzen Verbraucher die Situation

falsch ein, weil sie die Ankündigung der Energiesperre in den Schreiben nicht wahrnehmen oder schlichtweg nicht verstehen. Dies geschieht aber auch, weil Energieversorger das Mahnwesen im Massenkundengeschäft nicht ausreichend steuern oder vorhandene Instrumente nicht konsequent anwenden.

Darüber hinaus ist der Energieversorger berechtigt, die Versorgung erst wiederherzustellen, wenn der Schuldner die gesamte Hauptforderung nebst Kosten erstattet hat. Eine Tilgung dieser Schulden kann der Betroffene gleichwohl nur in Teilbeträgen leisten. Das Aufrechterhalten einer Energiesperre in der Zwischenzeit schränkt die Betroffenen in einem erheblichen Maße ein.

Hinzu kommt, dass der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit einer Energiesperre von Energieversorgern, Gerichten und Beratungsstellen unterschiedlich interpretiert und angewendet wird. Dies führt zu unterschiedlichen Ergebnissen in der Anwendung mit erheblichen Auswirkungen auf offensichtliche Härtefälle bspw. in kalten Wintermonaten oder bei kranken Menschen.

#### Handlungsbedarf aus Sicht der Verbraucherzentrale:

- Verständliche und klar erkennbare (bspw. durch drucktechnische Hervorhebungen) Sperrandrohungen und -ankündigungen
- Deckelung der Mahn- und Inkassogebühren sowie der Sperr- und Entsperrkosten
- Unmittelbare Wiederherstellung der Energieversorgung mit Abschluss einer tragfähigen Regulierungsvereinbarung bei Zahlung der ersten Rate
- Konkretisierung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes aus § 19 Abs. 2 StromGVV/ GasGVV – Einführung von Regelbeispielen und Auffangtatbestand

#### **d) Kein nationaler Aktionsplan und unzureichender Datenbasis**

Die EU fordert von Ihren Mitgliedsstaaten die Entwicklung und Einführung von Maßnahmen zur Vermeidung und Minimierung von Energiearmut. Dabei soll Energiearmut vor allem messbar werden. Derzeit wird das Ausmaß von Energiearmut in Deutschland jedoch nicht ausreichend quantifiziert. Obwohl hinreichende statistische Daten zu Einkommen, Armutsgefährdung, Verschuldung, Wohn- und Energiekosten vorliegen, fehlt es an einer Bündelung der Daten zur Ableitung kausaler Zusammenhänge.

Der Monitoringbericht der Bundesnetzagentur gibt beispielsweise zwar Aufschluss über die Anzahl der Energiesperren in Deutschland. Darüber hinaus kann er keine Angaben zu den soziodemografischen Strukturen der tatsächlich betroffenen Menschen liefern. 4

#### Handlungsbedarf aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW:

- Umfassende Problemanalyse und Auswertung relevanter Indikatoren durch verbesserte Datenerhebung und -Bündelung
- Entwicklung zielgerichteter Maßnahmen im Rahmen eines nationalen Aktionsplans sowie regelmäßige Fortschrittsdokumentation

### **3) Fazit**

Lokale Akteure entwickeln in der Zusammenarbeit bereits gute Strukturen in den Kommunen und Regionen. Einen bundesweiten Masterplan mit sinnvollen Rahmenbedingungen gibt es gleichwohl nicht.

Eine allgemeine Strategie zur Vermeidung von Energiesperren und Energiearmut wäre so komplex wie die Ursachen und verschärfenden Faktoren, die Energiearmut bedingen. Es gibt daher keinen eindimensionalen Lösungsweg. Vielmehr müssen Energie- und Sozialpolitik hierzu ressortübergreifende Instrumente entwickeln und weitere Politikfelder wie die Verbraucher-, Familien-, Bildungs- und Wohnungsbaupolitik einbeziehen.

Die politischen Entscheidungsträger auf Bundesebene sollten sich dabei an dem Engagement und der Kreativität der örtlichen Netzwerke orientieren.

### **Iris Klauck, swb – Projekt Zappenduster**

Projektleiterin bei swb

#### **GEMEINSAM STATT EINSAM IN BREMEN<sup>15</sup>**

Was tun, wenn zu Hause die Abschaltung von Energie oder Wasser droht, das Geld aber fehlt, um ausstehende Rechnungen zu bezahlen? Im Bundesland Bremen ziehen in diesem Fall zahlreiche Institutionen an einem Strang. Ihr Ziel: schnelle Hilfe bieten, zugeschnitten auf die persönliche Situation der Betroffenen. 2014 gründete sich auf Initiative des regionalen Energieversorgers swb dazu der „Runde Tisch Energie- und Wassersperren im Land Bremen vermeiden“. Seit mehr als vier Jahren arbeiten Verbraucherschutzorganisationen, Behörden, gemeinnützige Einrichtungen, Schuldnerberatungen sowie swb hier an Lösungen für den Ernstfall, aber auch an Präventionsmaßnahmen – und das mit Erfolg. Wenn auch der Weg dorthin kein leichter war: Es ist den Mitgliedern des „Runden Tisches“ inzwischen gelungen, ein funktionierendes Härtefallmanagement zu etablieren.

Sinkende Sperrzahlen zeigen, dass die Kombination aus der individuellen Unterstützung bei drohenden Sperren und dem Engagement in Sachen Prävention sinnvoll ist. Wurden im Jahr 2015 noch 7.370 Mal in Bremer Haushalten Strom, Erdgas oder Wasser gesperrt, gab es 2018 nur noch 5.339 Sperren. Das entspricht einem Rückgang um 27,5 Prozent. Ein Ergebnis, das alle Mitglieder des „Runden Tisches“ sehr freut und uns zugleich motiviert, weiter am Ball zu bleiben. Denn die Zahlen zeigen auch: Es gibt noch viel zu tun. Um die Menschen, um die es geht, zu erreichen, starteten die Mitglieder des „Runden Tisches“ im November 2015 die Informationskampagne „Zappenduster!“. Entwickelt wurden Informationsblätter, eine Website – beides in mehreren Sprachen – sowie eine kostenfreie Telefon-Hotline. Alles wurde zielgruppengerecht verteilt beziehungsweise eingerichtet und kommuniziert. Das Ziel: gefährdete oder betroffene Bürgerinnen und Bürger aufklären, sie dazu motivieren, selbst aktiv zu werden und ihnen aufzeigen, wo sie sich Hilfe holen können, wenn Schulden für Energie oder Wasser aufgelaufen sind. Die Angebote wurden von den Betroffenen regelmäßig genutzt, allein die Hotline wurde über 3.000 Mal angerufen.

#### **Individuelle Wege für den Ernstfall**

---

<sup>15</sup> Es handelt sich hierbei um den gekürzten Artikel von Esther Binner und Iris Klauck, der erstmalig in der BAG SB (Heft 1\_2019, S. 38-40) erschienen ist.

Bleiben Rechnungen des Energieversorgers im Briefkasten unbeachtet, kommen Mahnungen und bei entsprechender Schuldenhöhe ein wenig später eine Sperrandrohung als „letzte Zahlungsaufforderung“ hinzu. Und dann bleiben bis zu Sperrung nur noch drei Tage.

Untersuchungen zeigen, dass die Gründe dafür, warum Betroffene in diese Spirale geraten, sehr vielfältig sind. Da können eine bereits bestehende Überschuldung, Schicksalsschläge oder auch ein unverhältnismäßig hoher Verbrauch von Energie, etwa aufgrund von veralteten Haushaltsgeräten oder einer Wohnung mit schlechtem energetischem Standard, eine Rolle spielen. Häufig kommen auch verschiedene Faktoren zusammen. Daher gibt es nun den zweigleisigen Ansatz „Erst schnelle Hilfe, dann Prävention“. Zunächst geht es darum, die bevorstehende Energie- oder Wassersperre abzuwenden. Dazu entwickelten die Mitglieder des „Runden Tisches“ eigens neue Verfahrensweisen und schulten die Mitarbeiter ihrer Einrichtungen und Unternehmen. Diese können heute einen Sperrprozess unterbrechen, wenn ein Kunde in die Beratung kommt und bereits Mahnungen oder auch eine Sperrandrohung vorliegen. Das schafft erst einmal zwei bis vier Wochen Zeit, in der dann in Zusammenarbeit mit dem Betroffenen und swb eine für alle Seiten tragbare Lösung vereinbart werden kann.

So individuell wie die Notlagen entstanden sind, müssen auch die Lösungswege sein. Wenn die Ratsuchenden bereit sind, sich durch eine Organisation des Runden Tisches begleiten zu lassen, wird ihnen effektiv geholfen: Das kann durch das Jobcenter geschehen, durch eine der beteiligten Beratungsstellen oder durch irgendeine andere Organisationen des Runden Tisches. Sollte es darüber hinaus Fälle geben, die sich innerhalb der neu geschaffenen Standardprozesse nicht klären lassen, bilden besondere Ansprechpartner der Mitglieder des „Runden Tisches“ eine auf den Klienten bezogene Adhoc-Task-Force. Nach Zustimmung des Betroffenen ringt diese um einen gangbaren Weg. Eine Maßnahme, die in jedem der bisher am „Runden Tisch“ bekannt gewordenen Fälle auch zum Erfolg geführt hat.

### **Aufklären, Mut machen, Hilfestellung geben**

Doch das beschriebene Vorgehen im Ernstfall ist nur der erste Baustein des „Härtefallmanagements“, das die Mitglieder des „Runden Tisches“ gemeinsam entwickelt haben. Das zweite Standbein – und nicht weniger wichtig – ist die Prävention. Im Ernstfall zu helfen, ist sehr wichtig, aber natürlich geht es auch darum, dafür zu sorgen, dass von Energie- und Wassersperren bedrohte Haushalte nicht wieder oder am besten gar nicht erst in eine solche Situation geraten.

2017 gründeten die Mitglieder des „Runden Tisches“ deshalb die Arbeitsgruppe „Prävention“, deren Teilnehmer sich die Unterstützung weiterer Experten an Bord holten. Um Verbrauchern das Thema Energie- und Wassersparen nahezubringen, initiierten sie eine Kooperation mit der BEKS EnergieEffizienz GmbH sowie den gemeinnützigen Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften Wa- BeQ und Bremerhavener Förderwerk. Von letzteren ausgebildete Stromsparhelfer besuchen kostenfrei Haushalte und beraten im Rahmen des bundesweit eingeführten und von der BEKS EnergieEffizienz in Bremen fachlich begleiteten „Stromspar-Checks“ dazu, wo und wie sich Energie und Wasser sinnvoll sparen lassen. Ein weiterer wichtiger Baustein im Hinblick auf Prävention ist zudem die „Energiebudgetberatung“.

Ein ebenfalls kostenloses Angebot, das von der Verbraucherzentrale Bremen e. V. in Kooperation mit swb umgesetzt wird: Bürgerinnen und Bürger, die diese Beratungsgespräche in Bremen und Bremerhaven in Anspruch nehmen, erhalten unter anderem Unterstützung bei der Aufstellung eines

Finanzplans für den eigenen Haushalt sowie bei der Ermittlung von Einsparmöglichkeiten. Hilfestellung für den Fall, dass bereits Schulden im Bereich Energie, Wasser oder auch anderweitig aufgelaufen sind, gehört ebenfalls dazu. Im Bedarfsfall wird direkt an weiterführende Stellen vermittelt.

### **Transparenz und Vertrauen als Schlüssel zum Erfolg**

Ein Energieversorger, der mit Verbraucherschutzorganisationen, Behörden und gemeinnützigen Einrichtungen zusammenarbeitet, um Kundinnen und Kunden zu helfen, die offene Forderungen nicht zahlen können? Das ist kein Widerspruch. Es gibt gleich mehrere gute Gründe für die Initiative von swb und das gemeinsame Handeln am „Runden Tisch“: Bereits vor diesem Projekt gab es in Bremen schon mehrere gute Angebote für Betroffene, diese wurden durch die Kooperation nun besser miteinander vernetzt. Vernetzen und Vorbeugen, das hilft am Ende beiden Seiten. Energie- und Wassersperren sind aufwendig und kosten – zum einen die Betroffenen, aber auch den Energieversorger, denn Rechnungen, die nicht beglichen werden, gehen zulasten des Unternehmens.

Transparenz und in der Folge Vertrauen seien auch die Basis für die gelungene Zusammenarbeit am „Runden Tisch“. Beides konnten wir untereinander herstellen. Das war allerdings nicht immer einfach und hat viel Zeit in Anspruch genommen, denn es setzt voraus, dass sich alle beteiligten Institutionen öffnen und aufeinander zu bewegen, auch swb. Viele Fragen mussten geklärt werden: Wie genau läuft ein Mahn- und Sperrprozess ab? Von wie vielen Sperren ist die Rede? Wo lässt sich ansetzen, um von Sperrungen bedrohten oder betroffenen Menschen entgegenzukommen? Wie kann man aus Fehlern lernen? Diese und mehr Fragen galt es zu beantworten, gegenseitige Möglichkeiten aber auch Grenzen auszuloten. So bedeutete die Arbeit am „Runden Tisch“ für swb zum Beispiel auch, bestehende Prozesse anzupassen und zu verändern. So wurden flexible Ratenhöhen für Rückzahlungen eingeführt, zusätzliche Abbuchungstermine für Abschlagszahlungen eingerichtet, Mahnkosten reduziert und Kunden die Möglichkeit eingeräumt, Zählerstände schnell und unkompliziert per WhatsApp und swb-Service- App zu übermitteln und vieles mehr. Der „Runde Tisch“ ist ein Erfolg für alle Beteiligten. Die Möglichkeit, schnell und unbürokratisch in Mahn- und Sperrprozesse einzugreifen, um Lösungen gemeinsam erarbeiten zu können, ist sehr wertvoll. Auch die Kostensenkungen und neu eingerichteten Möglichkeiten rund um Abschlagszahlungen seitens swb werden hoffentlich dazu beitragen, dass Betroffene nicht erneut in die Situation einer drohenden Energie- oder Wassersperre geraten. Ein Ziel, an dem die Institutionen des „Runden Tisches“ künftig weiter arbeiten wollen. Es ist unter anderem geplant, den Bereich Prävention auszubauen, der „Runde Tisch“ möchte sich aber auch neuen Aspekten widmen. Dazu gehört zum Beispiel, ein Verfahren für den Umgang mit Vermietern zu entwickeln, die Energie- und Wasserrechnungen für ihre Häuser nicht zahlen, obwohl sie das Geld von ihren Mietern bereits dafür erhalten haben.

## **F1.2 A look to London and Germany's imminent future?**

### **Damon Gibbons, Centre for Responsible Credit**

Director

Over a decade after the financial crisis, Britain's economy remains heavily reliant on household credit use as a means of delivering growth. The promised 'export-led recovery' has not been delivered, and our trading relationship with the world has been seriously damaged by the continuing uncertainties surrounding Brexit. Politics is in deadlock. Meanwhile, deep changes in the labour market – with low paid, insecure, employment continuing to grow – have combined with austerity economics to create a

sharp rise in in-work poverty. This in turn drives consumer credit growth, which continues to outpace real wages.

Aside from a major programme of economic investment focused on rebalancing our economy, we need to attend to two tasks in respect of household indebtedness. Firstly, to ensure that the currently 9.2 million over-indebted Britons can achieve at least a partial write-off of debt. Secondly, to remove the incentive for lenders to adopt irresponsible lending practices. Unfortunately, we are unlikely to see anything other than 'baby-steps' being taken towards these goals for the foreseeable future.

### **Writing off debt**

Government has committed itself to introducing a 'breathing space' for debtors. This will enable people who experience income shocks to prevent any recovery action, and have any interest and charges frozen, whilst they seek advice about their options. However, after lengthy consultation we are still awaiting the final rules and it is questionable as to which debts will be covered by the scheme. In any event, there will remain no real solution for many debtors once the temporary breathing space has expired. Long-term 'Debt Management Plans' have become the norm. Insolvency procedures leading to debt write-off are less preferred. In part, this is because large numbers of Britain's over-indebted are in mortgaged accommodation and would lose their homes if they entered Bankruptcy. The alternative, of an Individual Voluntary Arrangement, carries high fees and uncertainty. But the role of credit scoring – with advertisements everywhere emphasising the importance of maintaining these – is preventing many debtors from seeking any form of advice in the first place. Many people continue to pay their creditors, or to refinance on a regular basis, because of the importance that they place on future access to credit. Until public policy secures a 'fresh start' with credit scores within the insolvency framework, then little progress can be made.

### **Irresponsible lending**

The total cost of credit cap on payday lenders (imposed in 2015) has been effective in reducing irresponsible lending in the sector, but the high level of the cap means that it has not eliminated it altogether. There exists a gap between the FCA's rules on responsible lending (which give the creditor a great deal of discretion) and the level of the cap – which some lenders are continuing to game. In other areas of the market caps on cost have been rejected by the Financial Conduct Authority. Its persistent credit card debt rules mean that low income credit card borrowers will remain trapped in debt for around seven years, and many will pay more than double the amount they borrowed in interest and fees. This is even before we take account of refinancing in the system. Similarly, in respect of door to door moneylenders the FCA has taken only extremely timid steps to addressing long understood problems of continual 'cycling' of debt.

In only one other area of the consumer credit market – Rent to Own - has the regulator introduced a cap on prices. But even here there are concerns that the mechanisms to calculate 'benchmarked' prices are such that borrowers in this market will not see a great reduction in overall cost. Without a tight cap on prices, lenders will remain incentivised to lend irresponsibly.

### **Conclusion**

Britain has no substantive policy proposals at the present time to address the widespread over-indebtedness of its population nor to adequately restrict irresponsible lending. We must again gather

evidence concerning the failure of recent FCA rule changes and press for a review of its approach. We also need to ensure that politicians take a more active role in scrutinising the FCA's decisions and holding it to account. Given the political uncertainty surrounding Brexit that remains wishful thinking in the immediate future.

### **Ellie Kershaw, Tower Hamlets**

Tackling Poverty Programme Manager

In Great Britain we are seeing an increase in people living in or close to poverty. In London this is a particular issue due to the high costs of housing and lack of well paid low skilled jobs coupled with the lack of opportunities for training and progression for those in low paid work. This has been exacerbated by the austerity measures the Government has taken, which have particularly hit single people and single parent families.

Tower Hamlets is a densely populated urban borough in East London. It has one of the highest rates of child poverty in the country. At the other end of the scale, pensioner poverty is at 50%, compared to a national average of 16%. Many of our households are living in a state of crisis, where their income doesn't even cover their basic housing and living costs. Households are attending foodbanks so that they and their families can eat, and we have had reports of parents missing meals to feed their children, and people who through winter have to choose between heating and eating. We are seeing high levels of debt on credit cards and catalogues while people try to buy the basics.

The Government has recently made a major overhaul to the benefits system, replacing a complex system of different benefits with one 'Universal Credit'. It is designed to be simpler, but the reality is that this change has exacerbated problems for many. Whilst it is true that some households will be better off under the new system, many others are either suffering a reduction in income, or getting into more debt due to the difficulties in making a claim and the inbuilt 5 week waiting period before any payment is made to the household even if their application is completed perfectly first time.

Rhetoric in the press often chooses to blame people in poverty for being in poverty, citing idleness and a lack of ambition to change. We know that isn't true. But people who are faced daily with decisions about how to feed their themselves or their children do not have the capacity to look any further forward than the next day.

In Tower Hamlets, our Mayor has set aside over £6 million of funding for the Council to run a variety of projects to tackle poverty, some of which are aimed at helping people in immediate need and some of which will create systemic change that will help people improve their lives in the longer term. We are working with national organisations such as the Child Poverty Action Group to undertake research that will enable us to present evidence to the Government to try and influence positive changes to the current systems.

We know that we have a responsibility to stand up for the welfare of our residents and to ensure that where adequate action isn't being taken nationally, we intervene to provide the right solutions locally.

### **F1.3 Bank der Zukunft – Welche Erwartungen hat die Generation Y an ihre Bank?**

#### **Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM**

Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Banking & Finance

#### **FINANZBERATUNG UND GELDANLAGE – EINE EMPIRISCHE ANALYSE BEI YOUNG PROFESSIONALS**

##### ***Wichtigste Ergebnisse bisheriger Untersuchungen***

In 2017 wurde bereits zum sechsten Mal das Verhältnis von Young Professionals zum Themenbereich der persönlichen Finanzen durch das Institute for Strategic Finance (isf) der FOM Hochschule untersucht. 434 Berufstätige mit akademischem Hintergrund und einem für die Altersgruppe 18-35 Jahren überdurchschnittlichem Einkommen haben dazu an der aktuellen Befragung des Instituts teilgenommen.

Die Ergebnisse zum Themenkomplex der Geldanlage zeigen mehrere Trends im Vergleich zu den vorherigen Studien. Zum einen treffen immer mehr Young Professionals Anlageentscheidungen ohne Beratung und allokieren die Geldanlagen dabei immer mehr in Kapitalmarktprodukte (insb. Aktien und ETFs). Zum anderen ist das objektive Finanzwissen der Befragten besser geworden, wobei die Probanden ihre Selbsteinschätzungen teilweise konservativer vornehmen.

Bei den Fragen zu den Anforderungen an die Bank der Zukunft weisen die Versuchsgruppen der Selbstentscheider und der Beratungskunden zahlreiche Gemeinsamkeiten aber auch einige Unterschiede auf. Während beide Gruppen großen Wert auf eine hohe Reputation, hohe Sicherheitsstandards, hohe Transparenz und schnelle Prozesse ihrer Bank legen, so sind für Selbstentscheider besonders auch moderne Zahlungsmethoden wichtig. Beratungskunden hingegen präferieren individualisierte Finanzprodukte und eine persönliche Beratung durch Ihre Bank. Bei den präferierten Zahlungsmethoden dominieren in beiden Gruppen analog zum Vorjahr die Lastschrift und die Kreditkarte.

Ein weiterer interessanter Aspekt ist die Preissensibilität der Befragten. So haben beispielsweise 55% der Befragten angegeben, dass ein kostenloses Girokonto der wichtigste Grund für einen Hausbankenwechsel darstellt. Darüber hinaus zeigt die Affinität zu ETFs auch ein Preisbewusstsein in der Geldanlage.

##### ***Ausblick Studie 2019***

Neben der Erhebung der bereits in den Vorjahren getesteten Merkmale, werden in der Studie 2019 einige neue Aspekte analysiert.

Zu den sozio-demographischen Faktoren zählen dabei erstmalig der Migrationshintergrund, die Religionszugehörigkeit und der aktuelle Wohnstatus (Miete oder Eigentum). Dies ermöglicht die Detailanalyse, ob sich diese Determinanten signifikant auf Investitionsentscheidungen, das Finanzwissen sowie auf das Merkmal der Selbstentscheidung bei Finanzanlagen auswirken.

Darüber hinaus wird erstmalig im Rahmen eines Experiments getestet, wie sich die Nullzinsumgebung auf die Asset Allokation eines Young Professionals auswirkt. Dazu werden zunächst 6 Anlagemöglichkeiten in einer normalen Zinsumgebung präsentiert (u.a. Tagesgeld, Renten, Aktien) und der Proband kann ein fiktives Vermögen auf diese 6 Anlagemöglichkeiten verteilen. Im zweiten

Schritt werden die gleichen 6 Anlagemöglichkeiten präsentiert, wobei die Renditen dieser Anlageoptionen (insb. Tagesgeld und Renten) an die Nullzinsumgebung angepasst werden. Da alle weiteren Faktoren (insb. Totalverlustwahrscheinlichkeit) konstant gehalten werden, offenbart das Experiment, ob das Bestreben, Rendite zu generieren, zu einer veränderten Risikoeinschätzung führt oder nicht.

### **Rainer Mellis, Volksbank Düsseldorf Neuss**

Vorstandssprecher der Volksbank Düsseldorf Neuss eG

Eine Volksbank steht traditionell für das menschliche Kundengeschäft. Das bedeutet den Kundenbedarf mit ihren Kunden individuell zu ermitteln und in der Zeitachse auf eine realistische Umsetzung zu überprüfen und zu entwickeln.

Gerade junge Menschen, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere stehen, schätzen jetzt wieder stärker diese kompetente und sehr persönliche Herangehensweise, da sie sich zwar onlinemäßig auf vielfältigste (via Social Media, Google, Plattformen etc.) informieren können, aber sich nicht als Individuum wiederfinden.

Darum hat die genossenschaftliche Finanzgruppe einen transparenten Kommunikationsprozess entwickelt, der den Wunsch nach Beteiligung an der eigenen Finanzentscheidung einfordert und zulässt.

In den nächsten 5 Jahren investiert die genossenschaftliche Finanzgruppe weitere 600 Millionen Euro, um interaktive digitale Strukturen auf allen gängigen Kommunikationswegen User-friendly zum Einsatz zu bringen.

Denn Förderung und Beteiligung von Mitgliedern und Kunden sind seit jeher die genossenschaftlichen Prinzipien. Und das bei uns seit 1881.

### **Philip Kamp, auxmoney**

Co-Founder auxmoney

- Die Generation Y zeichnet sich im Vergleich zu früheren Generationen durch eine schwächere Bindung an ihre Hausbank aus. Bei Unzufriedenheit neigen ihre Vertreter schneller dazu, ihr Kreditinstitut zu wechseln.
- Millennials haben eine geringere Akzeptanz für die Ablehnung ihrer Anfragen. Lehnt eine Bank zum Beispiel eine Kreditanfrage ab, droht ihr schlimmstenfalls der komplette Verlust des Kunden.
- Junge Menschen werden bei Banken aufgrund einer zu pauschalen Risikoprüfung besonders oft von der Kreditversorgung ausgeschlossen – häufig zu Unrecht. Beispiele: Studierende, Auszubildende und Berufseinsteiger.

- Differenziertere Formen der Risikoprüfung -wie sie Kreditmarktplätze nutzen - ermöglichen es, mehr Menschen mit Krediten zu versorgen. Auch Millennials, denen der Kreditzugang bei Banken häufig verwehrt wird, haben damit eine Chance auf Kredit.
- Neben einem besseren Zugang zu Produkten erwartet die Generation Y von Banken auch ein völlig anderes Kundenerlebnis. Sie erwarten die gleiche Flexibilität und Schnelligkeit, die sie aus dem E-Commerce kennen. Sie wollen 24/7, mobil an jedem Ort und komplett digital ihre Geschäfte abschließen.
- Eine Lösung für Banken, die den Erwartungen der Generation Y gerecht werden wollen, besteht in der Kooperation mit Fintechs. Ein Beispiel: Bei Krediten erweitern und verbessern Sparkassen, Volksbanken und Privatbanken bereits erfolgreich ihr eigenes Angebot, indem Sie Kredite von Marktplätzen wie auxmoney für ihre eigenen Kunden verfügbar machen.
- 

Philip Kamp ist Serial Entrepreneur und Mitgründer von auxmoney. Bevor er den Kreditmarktplatz vor über zehn Jahren gemeinsam mit Raffael Johnen und Philipp Kriependorf startete, gründete er bereits eine Reihe erfolgreicher Unternehmen in den Bereichen Zahlungsabwicklung, Inkassodienstleistung und Mode. Sein erstes Start-up – einen Dienstleister für Online-Lastschriften - baute er bereits während seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Hogeschool for Economy and Management in Utrecht auf. Im Laufe seiner Tätigkeit für auxmoney verantwortete Philip Kamp unter anderem die Bereiche Marketing, Kooperationen und Innovationen.

### **Über auxmoney**

auxmoney ist der größte Kreditmarktplatz in Kontinentaleuropa. Private und institutionelle Anleger investieren auf auxmoney unmittelbar in vorgeprüfte Kreditnehmer. Seit Kurzem bietet auxmoney zudem auch Kredite für kleine und mittlere Unternehmen an. Durch einzigartige Risikomodelle und Expertise in der Bonitätseinschätzung kann auxmoney mehr Kredite für eine größere Anzahl an Personen zur Verfügung stellen, während die Anleger von attraktiven risikoadjustierten Renditen profitieren. Investoren wie Index Ventures, Union Square Ventures und Foundation Capital sind in auxmoney investiert.

## **F1.4 FA/VuR: Aktuelle Themen aus dem Gutachterbereich**

### **André Hink, Hink & Fischer**

Fachliche Leitung Hink & Fischer Kreditsachverständige GbR

#### **MIT DER AUFRECHNUNG WIRKSAM DER VERJÄHRUNG ENTGEGNEN!**

Die Aufrechnung ist aus Sicht des Sachverständigen das wesentliche Werkzeug, um der Verjährung wirksam zu entgegen. Sind die Voraussetzungen, die eine Aufrechnung ermöglichen erfüllt, erlöschen die sich deckenden Forderungen in dem Zeitpunkt in dem sie sich zur Aufrechnung geeignet gegenüberstehen. Dies gilt insbesondere auch dann, wenn die eigentliche Forderung bereits als verjährt anzusehen ist, die Aufrechnungslage sich jedoch darüber hinaus erstreckt.

Diverse Fragestellungen wurden bereits höchstrichterlich entschieden, so soll die Aufrechnungslage in Bezug auf die Saldoforderung dann nicht bestehen, wenn ein vertragliches Recht des Gläubigers oder dessen rechtlich geschützte Interessen beeinträchtigt werden. Dies soll insoweit anzunehmen sein, wenn beispielsweise Tilgungsausschlüsse vereinbart wurden, auch sollen vereinbarte Sondertilgungsrechte nicht kumuliert werden dürfen.

Neben den, in der Hauptsache betrachteten Problemstellungen, die ein Erfüllen der Saldoforderung in den Mittelpunkt stellten, ergeben sich jedoch weitere Möglichkeiten soweit man vorrangig auf die Zinsforderung abstellt.

Die Zinsforderungen, die insbesondere vor dem Hintergrund der Vorfälligkeitsentschädigung bereits mit Vereinbarung vollständig entstehen, dürften zu einer Aufrechnungslage im Zeitpunkt der Aufrechnungserklärung führen. Die Höhe des Aufrechnungspotentials der Zinsforderungen ergibt sich dann aus dem noch offenen Zinsbetrag der laufenden Zinsbindung.

Allein aus diesen Betrachtungen ergeben sich weitere Fragestellungen zur Aufrechnung mit verjährten Forderungen, die noch nicht höchstrichterlich entschieden sind.

Weitere offene Fragen sollen gefunden werden um die berechtigten Ansprüche der Schuldner durchzusetzen und eine Korrektur zu erreichen.

Durch die entsprechende gutachterliche Aufbereitung lässt sich das vorhandene Aufrechnungspotential herausfiltern und darstellen. Regelmäßig gibt es innerhalb eines Kreditengagements mehrere Möglichkeiten zur Aufrechnung, sodass ein konkretes Gutachten zu diesem Punkt zum einen als roter Faden für deren Darstellung dienen kann und zum anderen auch dem Gericht die Nachvollziehbarkeit wesentlich erleichtert.

### **Dieter Voigt, BVKK**

Kreditsachverständiger

Nicht nur Sparern, sondern auch Unternehmer, die eine betriebliche Altersversorgung eingeführt haben macht das seit nunmehr über 10 Jahren vorherrschende Niedrigzinsniveau zu schaffen.

Die Direktzusage, auch Pensionszusage genannt, ist die häufigste Form der betrieblichen Altersversorgung. Zusätzlich gibt es Pensionskassen und Pensionsfonds. Weiter kann die bav als Direktversicherung oder über eine Unterstützungskasse als jeweils eine der fünf Durchführungswege erfolgen.

Egal, welche Form gewählt wurde, grundsätzlich steht das Unternehmen für die zugesagte Leistung oder für fehlende/falsche Aufklärung mehr oder weniger in der Haftung.

Im Wesentlichen wird sich der Vortrag auf die Pensionszusage/Direktzusage mit Rückdeckungsversicherung beschränken, da sich hier häufig eine Lösung für die vielfach bereits eingetretene Unterdeckung anbietet und dies die häufigste Form der bav ist.

Haftungsfälle ergeben sich aber nicht nur aus den zu niedrigen Rückkaufswerten/Kapitalabfindungen/Renten, sondern auch aus Beratungsfehlern des Arbeitgebers, auch durch Kreditinstitute oder Vermittler als Erfüllungsgehilfe des Arbeitgebers.

Auch Arbeitgeber, die eine Direktversicherung abgeschlossen haben, in der Hoffnung mit der Zahlung der Versicherungsbeiträge alles getan zu haben um die Rentenzahlungen ohne weitere Zuzahlung zu gewährleisten, besteht die Gefahr dennoch darüber hinaus in Anspruch genommen zu werden.

Das Betriebsrentengesetz fordert beispielsweise mit Wirkung seit 01.01.2002, dass der Arbeitgeber insbesondere bei der Gehaltsumwandlung das Geld seiner Mitarbeiter im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung „wertgleich“ anzulegen hat. Eine Definition dafür lieferte der Gesetzgeber nicht. Mit Urteil v. 15.03.2007 wurde ein Arbeitgeber zur Lohnnachzahlung verurteilt, weil die Entgeltumwandlung mit gezillmerten Tarifen nicht die geforderte Wertgleichheit herbeiführte. S.a. BAG, 15.09.2009 - 3 AZR 17/09.

Weiterhin ist auch über die GKV-Beitragspflicht von Beginn an oder bei gesetzlichen Änderungen später aufzuklären. Wurde das versäumt wird auch hier das Haftungsrisiko virulent.

Nahezu alle Direktzusagen haben noch mit einem anderen Problem zu kämpfen: Den Einstellungen der Pensionsrückstellungen in die Bilanz, die aufgrund unrealistischer Rechnungszinssätze in der Vergangenheit meistens niedriger sind als die Höhe des Barwertes der Zusage. Wegen nicht ausreichender Rückkaufswerte/Ablaufleistungen ist die Zusage außerdem nicht ausfinanziert.

In all diesen Fällen sind zusätzliche Mittel notwendig um die bav neu auszurichten und die entstandenen Lücken (teilweise) schließen zu können.

Viele bav-Lebensversicherungsverträge lassen sich wegen unwirksamer Widerrufsbelehrungen widersprechen/widerrufen und rückabwickeln. Auf diesem Wege kann der Rückkaufswert deutlich erhöht werden und die bestehen Haftungs- bzw. Deckungslücken auf diese Weise ganz oder teilweise geschlossen werden.

### **Jan Hartlieb, SAM**

Geschäftsführer Sachsen Asset Management

Der Vortrag gibt einen Überblick über eine Vielzahl aktueller Fragestellungen der Praxis im Zusammenhang mit Begutachtungen von Renten-/Lebensversicherungen.

### **Widerspruch/Widerruf von Renten-/Lebensversicherungen**

Trotz der richtungsweisenden Entscheidungen von EuGH bzw. BGH seit 2013 zum Rücktritt, Widerruf bzw. Widerspruch von Lebens- und Rentenversicherungen ist festzustellen, dass es hinsichtlich der Anzahl der widerrufenen Versicherungen bisher nicht zu einer vergleichbaren Entwicklung wie beim Darlehenswiderruf kam. Obwohl allein von SAM bisher ca. eintausend Fälle bearbeitet wurden, handelt sich bei der Rückabwicklung von Versicherungen derzeit um kein Massenphänomen.

Die Gründe hierfür sind unterschiedlicher Natur. Aus juristischer Sicht gibt es häufig Probleme durch Verwirkung des Widerspruchsrechts, insbesondere durch (tw. mehrfache) Abtretung des Versicherungsvertrags. Aus wirtschaftlicher Sicht verhindern häufig unvollständige Unterlagen eine

erfolgreiche Anspruchsdurchsetzung, da somit der tatsächliche Beitragsverlauf nicht korrekt nachvollzogen werden kann, was es verhindert, die Erstattungsansprüche seitens des Versicherungsnehmers korrekt zu berechnen. Außerdem führten die Insolvenzen mehrerer auf Versicherungsrückabwicklung spezialisierter Unternehmen zu einer Verunsicherung auf Seiten der Versicherungsnehmer.

Der Vortrag wird diese und andere Probleme erläutern und Lösungsmöglichkeiten darstellen. Zudem wird aus der Erfahrung der bisherigen Gutachtenpraxis berichtet. Dies umfasst statistische Auswertungen aus den Gutachtenergebnissen, die Besonderheiten bei Verträgen der betrieblichen Altersvorsorge, Erfahrungswerte aus den Rechtsstreitigkeiten und den Umgang der Versicherungsgesellschaften mit dem Thema im Rahmen der Jahresabschlusserstellung.

Zudem wird ein wesentlicher praktischer Aspekt erläutert: Nicht jeder Versicherungswiderspruch ist wirtschaftlich sinnvoll, nur weil hohe Rückabwicklungsansprüche geltend gemacht werden könnten. Schließlich beinhalten vielfach Versicherungsverträge noch attraktive Garantieverzinsungen oder bieten Steuerfreiheit für die ggf. noch lange Restlaufzeit. Ein Widerspruch hingegen hat evtl. steuerliche Implikationen und erfordert eine Neuanlage des erzielten Geldes zu aktuell sehr niedrigen Zinsen. Im Vortrag wird daher eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung vorgestellt, die die Sinnhaftigkeit eines Versicherungswiderspruchs vorab überprüft.

#### **Prüfung von Rückkaufswerten/Ablaufleistungen**

Zudem wird eine gutachterliche Prüfung von Ablaufleistungen/Rückkaufswerten vorgestellt und ebenfalls Einblick in die Erfahrungen aus der bisherigen Gutachtenpraxis gegeben. Eine entsprechende Begutachtung überprüft zuvorderst die seitens der Versicherung ermittelte Überschussbeteiligung. Zusätzlich wird aber auch die Rendite der bisherigen Vertragslaufzeit berechnet und die noch bis zum Vertragsende notwendige Rendite, um die zugesicherte Ablaufleistung zu erfüllen. Weichen diese beide Renditen deutlich voneinander ab, sollten Handlungsoptionen überprüft werden.

Zudem helfen diese Zinssätze bei der Beurteilung einer bestehenden im Vergleich zu einer alternativ abzuschließenden Versicherung. Dies könnte unter Berücksichtigung der Entscheidung des BGH I ZR 274/16 aus Juli 2018 Maklern und Versicherungsvermittlern helfen, fundiertere Vorschläge für Versicherungswechsel zu unterbreiten und damit eigene Haftungsrisiken zu vermeiden.

#### **Bewertung von Sofortrenten bzw. Entscheidungshilfe bei Kapital-/Rentenwahlrechten**

Abschließend wird im Vortrag erläutert, wie die Barwerte zukünftiger Rentenzahlungen ermittelt und einer ggf. alternativ möglichen Kapitalauszahlung gegenübergestellt werden können. Dies bietet Versicherungsnehmern eine Entscheidungshilfe, wenn bei Rentenversicherungen neben der Auszahlung der Ablaufleistung auch eine Verrentung möglich ist. Ebenso können damit s.g. Sofortrenten und ähnliche Produkte, bei denen gegen Einzahlung eines Einmalbeitrags eine (ggf. lebenslange) Rentenzahlung vereinbart wird, versicherungsmathematisch untersucht werden.

## F2.1 Frauen und Finanzen

### **Barbara Rojahn, FrauenFinanzBeratung**

Geschäftsführerin

Vor Inkrafttreten des Gleichberechtigungsgesetzes im Jahr 1958 durften Frauen in der Bundesrepublik nicht ohne Zustimmung ihres Mannes ein eigenes Konto eröffnen und auch nicht gegen seinen Willen erwerbstätig sein. Aber auch danach hieß es, dass Frauen nur dann arbeiten dürfen, „soweit dies mit ihren Pflichten in Ehe und Familie vereinbar sei.“ Erst seit 1977 steht im BGB „Die Ehegatten regeln die Haushaltsführung im gegenseitigen Einvernehmen“ sowie „Beide Ehegatten sind berechtigt, erwerbstätig zu sein“.

Auf den ersten Blick hat sich bei den Frauen in den letzten Jahrzehnten vieles positiv verändert. Die meisten jungen Frauen haben eine gute Ausbildung. Inzwischen legen mehr Mädchen als Jungen die Abiturprüfung ab. Unter den derzeit 2,8 Millionen Studierenden in Deutschland sind 1,4 Millionen weiblich, also die Hälfte. Die jungen Frauen sind selbstbewusster und deutlich unabhängiger geworden.

Der zweite Blick zeigt aber, dass Frauen immer noch schlechter verdienen als die Männer. Damit ist nicht gemeint, dass sie für den gleichen Job weniger Geld erhalten. Sie haben deshalb niedrigere Gehälter, weil sie in schlechter bezahlten, oft typischen Frauenberufen arbeiten bzw. nach Babypause und Elternzeit eine Teilzeitstelle oder einen Minijob annehmen. 66 Prozent der Mütter in Deutschland arbeiten in Teilzeit, bei den Vätern sind es nur 6 Prozent.

Ein geringerer Verdienst führt zwangsläufig zu kleineren Beiträgen für die eigene Altersvorsorge und damit zu einer niedrigeren Rente. Zum Ansparen von Vermögen bleibt erst recht kein Geld übrig. Oft bezahlt die Mutter die Kinderbetreuung von ihrem niedrigeren Gehalt.

Viele Frauen sind sich dieses Dilemmas bewusst, schieben aber das Thema auf die lange Bank und nehmen sich nicht die Zeit, sich sowohl um ihre eigenen Finanzen als auch um ihre eigene Versorgung zu kümmern. Manchmal übergeben sie das komplette Thema Finanzen in die Hände des Partners, des Vaters oder Bruders, weil diese angeblich viel besser damit umgehen können.

Spätestens bei der Scheidung wachen viele Frauen auf. Viele haben bis zu diesem Zeitpunkt gut gelebt und fühlten sich versorgt. Gibt es keinen Ehevertrag, werden jetzt die in der Ehe erworbene Rentenansprüche und das gemeinsam erwirtschaftete Vermögen geteilt. Das klingt zunächst einmal nicht schlecht. Aber oft bleiben zu diesem Zeitpunkt noch viele Jahre bis zum Rentenbeginn, die kaum reichen werden, um die Wunschrente mit eigenen Beiträgen zu erreichen, während der geschiedene Mann weiterhin Höchstbeiträge in die gesetzliche Rente bzw. in die private oder betriebliche Altersvorsorge einzahlt. Nach aktuellem Scheidungsrecht bekommen die meisten Frauen auch keinen eigenen Unterhalt mehr, obwohl sie weiterhin die Kinder betreuen und jahrelang auf die eigene berufliche Karriere verzichtet haben. Nach der Scheidung gibt es keine Erbansprüche mehr, wenn der geschiedene Mann verstirbt.

Ich rate jeder Frau (übrigens auch jedem Mann) sich regelmäßig einen Überblick zu verschaffen über ihre Einnahmen und Ausgaben, ihre Ersparnisse, die Absicherung ihrer Existenzrisiken, ihre Rentenansprüche sowie über den aktuellen Versicherungsschutz. Der Lebensphase entsprechend

müssen Anpassungen vorgenommen werden. In einer Partnerschaft sollte dies gemeinsam, offen und auf Augenhöhe geschehen.

Neben Vorsorge und Absicherung ist der Vermögensaufbau ein wichtiges Thema. Ersparnisse bleiben oft viele Jahre unverzinst auf dem Sparguthaben oder dem Tagesgeldkonto liegen, weil Frauen der Zugang zum Thema Finanzen fehlt, sie aus Unkenntnis nicht wissen, was sie tun können oder wen sie fragen sollen bzw. sie zu vorsichtig sind. Mein Apell lautet deshalb: „Beschäftigen Sie sich mit Ihrem Geld und haben Sie mehr Mut bei der Geldanlage, denn sonst wird aus Geld niemals Vermögen!“

### **Annette Siragusano, Initiative finanzheldinnen comdirect**

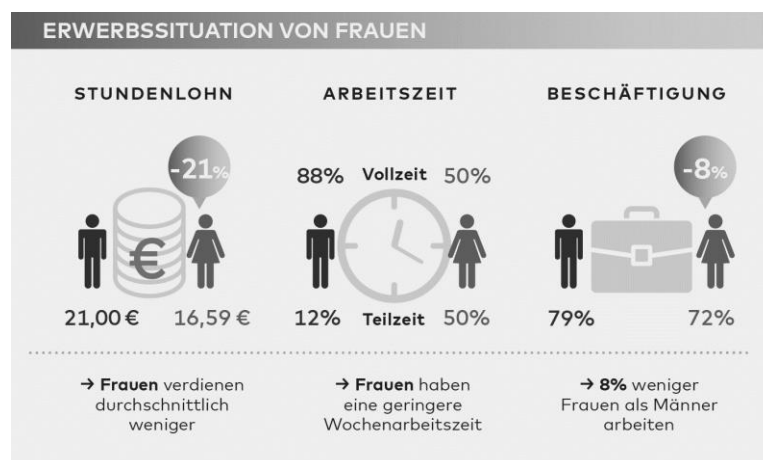
Leiterin der Unternehmenskommunikation der comdirect bank AG, stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Stiftung Rechnen

### **WARUM FRAUEN UND FINANZEN?**

Frauen und Geld sind Gegensätze – ist das nicht ein längst überholtes Klischee? Nein, denn auch im Jahr 2019 beschäftigen sich viele Frauen nicht mit ihren Finanzen, wenn sie es nicht unbedingt müssen. „Um Geld kümmert sich mein Mann“ – dieser Satz aus den 1950ern hat oftmals noch Gültigkeit. Dabei ist es gerade für Frauen wichtig, sich in Finanzfragen zu informieren und entsprechend zu handeln. Das Alter spielt keine Rolle: Jede Lebensphase, jedes Lebensziel erfordert eine darauf abgestimmte finanzielle Vorsorge. Je früher man jedoch damit beginnt, sich um sein Geld zu kümmern, desto besser.

### **Frauen verdienen weniger Geld**

Warum sollten sich insbesondere Frauen mit dem Thema Geld beschäftigen? Nach wie vor sind in Deutschland weniger Frauen berufstätig als Männer. Acht Prozent betrug der Unterschied der Erwerbstätigenquote zwischen Männern und Frauen laut Statista im Jahr 2017. Immer noch sind es überwiegend die Frauen, die längere Auszeiten nehmen, sei es für die Kindererziehung oder die Pflege von Familienangehörigen. Von den berufstätigen Frauen arbeitet die Hälfte in Teilzeit – bei den Männern hingegen reduzieren nur zwölf Prozent der Berufstätigen ihre Stunden (Statista, 2017). Zudem arbeiten Frauen häufiger in schlechter bezahlten Berufen als Männer. Aus all diesen Faktoren resultiert, dass Frauen im Schnitt 21 Prozent weniger verdienen als Männer.



Quelle | Statistisches Bundesamt, Zahlen für 2017

## Altersarmut droht

Das niedrigere Einkommen während der Berufstätigkeit wirkt sich auf die späteren Einnahmen im Rentenalter aus. Im Schnitt erhalten Frauen laut einer Studie des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) aus dem Jahr 2017 nur eine halb so hohe Rente wie Männer. Darin berücksichtigt sind alle drei Säulen der Altersvorsorge, also die staatliche und die betriebliche Rente sowie die private Vorsorge.

## Investieren statt Sparen

Angesichts dieser Fakten müsste es eine logische Konsequenz sein, dass Frauen das Geld, was ihnen am Monatsende übrigbleibt, frühzeitig renditestark anlegen. Insbesondere bei langfristigen Zielen wie der Altersvorsorge sind Investitionen in Wertpapiere eine gute Anlagemöglichkeit. Doch gegenüber Männern sind Frauen auffallend zurückhaltend, was Aktien, Fonds und Co. betrifft. Dieses Verhalten beginnt übrigens bereits in jungen Jahren, wie eine bundesweite Studie von comdirect (2019) unter 1.600 Menschen zwischen 16 und 25 Jahren herausgefunden hat. Demnach besitzen 13 Prozent der befragten Männer ein Depot – aber nur 4 Prozent der jungen Frauen. Auch zukünftig kann sich zwar knapp jeder Dritte der männlichen Umfrageteilnehmer, aber nur jede fünfte befragte Frau eine Investition in Wertpapiere vorstellen.

Diese Zahlen bestätigt eine Umfrage der „Aktion pro Aktie“ aus dem Jahr 2018: In Aktien sind (direkt oder indirekt über Fonds, ETFs etc.) 38 Prozent der Männer investiert – aber nur 22 Prozent der Frauen.

| AKTUELLE VERMÖGENSVERTEILUNG VON FRAUEN<br>GGÜ. MÄNNERN |       |                                                                                     |                                                                                       |
|---------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 2018                                                    | Total |  |  |
| Basis                                                   | 2.000 | 978                                                                                 | 1.022                                                                                 |
| Kurzfristige Anlagen <sup>1)</sup>                      | 88%   | 89%                                                                                 | 87%                                                                                   |
| Mittel-/Langfristige Anlagen <sup>2)</sup>              | 60%   | 63%                                                                                 | 57%                                                                                   |
| Rentenversicherung <sup>3)</sup>                        | 37%   | 37%                                                                                 | 36%                                                                                   |
| Aktien <sup>4)</sup>                                    | 30%   | 38%                                                                                 | 22%                                                                                   |
| Gar keine                                               | 6%    | 6%                                                                                  | 7%                                                                                    |

 mind. 5 Prozentpunkte über dem Gesamtwert  
 mind. 5 Prozentpunkte unter dem Gesamtwert

Quelle | Aktion pro Aktie, Februar 2018

- <sup>1)</sup>Girokonto, Sparbuch, Tagesgeld, Gold und andere Edelmetalle sowie Kryptowährungen  
<sup>2)</sup>Bausparvertrag, Immobilie, Kapitallebensversicherung, Festgeld, Anleihen  
<sup>3)</sup>Riester-Rente, private Rentenversicherung, betriebliche Altersvorsorge  
<sup>4)</sup>Aktienfonds, Einzelaktien, Wertpapiersparpläne, ETFs

## Spaß am Thema Geldanlage wecken

Woher kommt diese Diskrepanz zwischen den Geschlechtern? Vermutlich ist es eine Kombination aus mehreren Faktoren: Frauen fehlen häufig Vorbilder. In Familien, in denen Finanzen schon seit jeher Männersache waren, setzt sich dieses oftmals auch in nachfolgenden Generationen fort. An das Thema Geld trauen sich viele Frauen nicht heran – nicht, weil sie es nicht können, sondern weil sie nicht wissen, wie und wo sie starten sollen. Hinzu kommt, dass die Finanzindustrie bei ihrer Produktsprache eher Männer als Frauen als Zielgruppe sieht. Das beginnt bei der farblichen Gestaltung und setzt sich bei den Inhalten fort. Die Initiative finanz-heldinnen ist überzeugt, dass

Frauen eine andere Ansprache als Männer brauchen, um ihr Interesse am Thema Finanzen zu wecken. Das soll keineswegs bedeuten, dass zukünftig rosa Broschüren für die Frauen gedruckt werden müssen – wichtig ist es aber, sie emotional anzusprechen und ihnen zu zeigen, dass Geldanlage nicht nur wirtschaftlich sinnvoll ist, sondern auch Spaß machen kann.

### **Netzwerke verbinden**

Die Initiative finanz-heldinnen möchte Frauen auf dem Weg in ihre finanzielle Unabhängigkeit unterstützen – mit Wissensvermittlung, aber vor allem auch durch den Aufbau eines Netzwerks, durch Vorbilder.

Auf den regelmäßig stattfindenden Afterworks in verschiedenen Großstädten Deutschlands haben Frauen Gelegenheit, sich zu den Themen Geldanlage und Altersvorsorge auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Weitere Informationsquellen sind der finanz-heldinnen Podcast, die Website, Social-Media-Kanäle und die Lern-App „finanzcoach“.

### **Dr. Birgit Happel, Geldbiografien**

Vorstandsmitglied Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V., Mitglied UN Women Nationales Komitee Deutschland e.V.

Lücken im Finanzwissen der Bevölkerung sind wissenschaftlich gut belegt und werden nicht nur Frauen attestiert. Gleichwohl sind Frauen in den Fokus von Bildungsanbietern und der Finanzdienstleistungsindustrie gerückt. Wohlgemerkt die gutverdienenden, akademisch gebildeten Frauen. Was den Vermögensaufbau angeht, hinken Frauen in der Tat hinterher und setzen sich oft spät mit Anlagemöglichkeiten und Kapitalmärkten auseinander.

Konsequenterweise entstehen vielfältige neue Angebote im Bereich der Finanzbildung, die sich gezielt an Frauen richten. Solche speziellen Bildungsangebote sind ein Schritt in die richtige Richtung, wenngleich sie von sozioökonomischen Bildungsinhalten begleitet werden müssen. Denn das Paradigma der eigenverantwortlichen Vorsorge birgt im Bereich Frauen und Geld eine besondere Brisanz. Frauen sind mit strukturellen Rahmenbedingungen konfrontiert, die auch im Jahr 2019 die Vereinbarkeit von Berufs-, Karriere- und Lebenswegen erschweren oder behindern. Die sogenannten Gender-Gaps schließen sich nur bedingt bzw. sehr langsam und wirken sich negativ auf die Einkommensgenerierung aus.

Gender Pay Gap, Care Gap, Wealth Gap, Pension Gap – die fehlenden Euros im Geldbeutel der Frauen perpetuieren sich über die gesamte Lebensspanne. Daher hat das Geld der Frauen nicht nur eine private, sondern auch eine politische Dimension. Insbesondere darf das Postulat der Eigenverantwortung, etwa im Bereich der Altersvorsorge, Frauengruppen, die eines besonderen Schutzes bedürfen, wie der von Armutsgefährdung betroffenen Gruppe der Alleinerziehenden, nicht fraglos aufgebürdet werden. Und so sind gleichermaßen die verbraucherpolitischen Weichen so zu stellen, dass Anleger\*innen solide, transparente und kostengünstige Finanzprodukte antreffen, bestenfalls mit einem Gütesiegel des Verbraucherschutzes.

**Anne Connelly, herMoney**

Gründerin

Wir sind ein unabhängiges Informationsportal für Frauen, das auf deine Anforderungen für Vorsorge und Finanzen zugeschnitten ist. Wir führen dich durch alle relevanten Finanz- und Vorsorgethemen – verständlich und auf den Punkt. Wir unterstützen dich darin, Eigenverantwortung für deine finanzielle Zukunft zu übernehmen.



## F2.2 Run-Off in der Lebensversicherung

### Rita Reichard, VZ NRW

Syndikusanwältin Verbraucherzentrale NRW, Referentin Versicherungsrecht

#### **EXTERNER RUN-OFF IN DER LEBENSVERSICHERUNG – ADIEU LANGJÄHRIGER VERTRAGSPARTNER**

Leider findet der im deutschen Rechtssystem in § 415 BGB verankerte Grundsatz, wonach bei Vereinbarung einer Schuldübernahme von dem Dritten mit dem Schuldner deren Wirksamkeit von der Genehmigung des Gläubigers abhängt, auf eine Bestandsübertragung eines Versicherers auf einen anderen Versicherer gem. § 13 Abs. 5 HS. 2 VAG keine Anwendung. So können die betroffenen Versicherungsnehmer nur zur Kenntnis nehmen, dass Sie gegen ihren Willen einen neuen, unbekannten Vertragspartner für ihre private Altersvorsorge erhalten. Zu den Sorgen und Ängsten vieler Versicherter der rund 84 Mio. bestehenden Lebensversicherungsverträge<sup>16</sup> tritt damit ein weiterer Unsicherheitsfaktor hinzu.

Erst das kürzlich, im Jahr 2014 erlassene LVRG hat wohl nur dem Namen nach, der da lautet „Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte“, für eine faire Belastung gleichermaßen von Versicherungsnehmern und Versicherern geführt. Der vom Gesetzgeber bezweckte gerechte Interessenausgleich aller Beteiligten in Zeiten der anhaltenden Niedrigzinsphase wird vielfach nicht erreicht, da die Regelungen des LVRG den Versicherungsunternehmen rechtliche Lücken eröffnen sowie Erleichterungen vorsehen.

Zwei Aspekte – „Ergebnisabführungsverträge“ sowie „Querverrechnung von Ergebnisquellen“ –, sollen nachfolgend im Zusammenhang mit einem Run-Off erörtert werden.

#### **1. Ergebnisabführungsverträge (auch genannt Gewinnabführungsverträge)**

In Umsetzung des LVRG wurde mit § 139 Abs. 2 und 3 VAG zur Überschussbeteiligung sinngemäß folgende Gesetzesregelung statuiert: Solange der (gesetzlich abstrakt festgelegte!)<sup>17</sup> Sicherungsbedarf zur Erfüllung der Zinsgarantien bei einem Lebensversicherungsunternehmen nicht erreicht ist, solange ist eine Beteiligung der Versicherten an den Bewertungsreserven in entsprechender Höhe eingeschränkt. Gleichzeitig ist auch eine Ausschüttung des Bilanzgewinns an die Aktionäre unzulässig. Mit dieser Regelung sollten sowohl die Versicherungsnehmer als auch die Versicherer einen Beitrag leisten, damit der Versicherer seine vertraglich zugesagten Leistungen zukünftig erfüllen kann.

---

<sup>16</sup> Abgerundet. Laut GDV – die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2018 – Bestand an Hauptversicherungen am 31.12.2017 in Tsd. 84.126.

<sup>17</sup> Aufgrund der abstrakten Regelung in § 139 Abs. 4 VAG besteht der **Sicherungsbedarf bei allen Versicherern**, da bei allen Versicherern der maßgebliche Rechnungszins über dem des Euro-Zinsswapsatzes liegen dürfte.

Besagte Ausschüttungssperre für Aktionäre gilt jedoch nicht für Lebensversicherer, die aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrages ihren Jahresüberschuss an den Mutterkonzern abführen. Zwar müssen bei bestehendem Ergebnisabführungsvertrag nicht nur Gewinne abgeführt, sondern im Gegenzug auch Verluste ausgeglichen werden. Allerdings ist neben den betragsmäßig bislang zu vernachlässigenden auszugleichenden Verlusten<sup>18</sup> ebenfalls eine Umgehung der Verlustausgleichspflicht durch Vereinbarung eines Teilgewinnabführungsvertrages möglich.

Bezeichnenderweise hat die Höhe der abgeführten Gewinne seit 2014 enorm zugenommen. Waren es im Jahr 2010 noch 348,6 Millionen Euro, betrug im Jahr 2014 die Summe bereits 1.023,6 Millionen Euro und landete 2017 bei 1.531,5 Millionen Euro. Die Anzahl der Lebensversicherer, die Gewinne abgeführt haben, belief sich im Jahr 2017 auf 33 Unternehmen.

Auf diese Weise tragen Versicherungsnehmer, die ihren Vertrag beenden, einseitig zur Entlastung der Lebensversicherer bei. Denn der Versicherer kann in der Regel einwenden, dass der Bilanzgewinn den Sicherungsbedarf nicht überschritten hat und damit Bewertungsreserven nicht zu berücksichtigen sind. Aufgrund der abgeführten Gewinne erfolgt aber dennoch eine Ausschüttung des Bilanzgewinns an die Aktionäre.

Geht nun ein Lebensversicherer in den externen Run-Off und überträgt seine Bestände an ein drittes Unternehmen, verbleiben die einmal abgeführten Gewinne beim Mutterkonzern. Betroffen hiervon dürften die Lebensversicherten der erst kürzlich von der BaFin genehmigten Bestandsübertragung der Generali Lebensversicherung AG an die Viridium-Gruppe sein. Bis einschl. 2018 hat die Generali Lebensversicherung AG Gewinne in Höhe von insgesamt ca. 86 Mio. an die Generali Deutschland AG abgeführt. Es steht zu befürchten, dass weitere große Lebensversicherer – mit Ergebnisabführungsverträgen? – folgen werden.

## **2. Querverrechnung von Ergebnisquellen gem. § 4 MindZV**

Ebenfalls in Umsetzung des LVRG wurde in § 4 MindZV (Mindestzuführungsverordnung) die Zulässigkeit einer Querverrechnung von negativen Zinsergebnissen mit positiven Risiko oder Kostenergebnissen eingeführt.

Damit verliert das schlagkräftigste Argument der Versicherungsbranche, die Übertragung von Lebensversicherungsbeständen auf ein externes, auf die Verwaltung großer Bestände spezialisiertes Lebensversicherungsunternehmen führe zu Kostenersparnissen, wovon auch die Versicherungsnehmer profitierten, an Bedeutung.

Richtig ist zwar, dass die Versicherungsnehmer zu 50 % am Kostengewinn zu beteiligen sind – wenngleich die Übertragung der Lebensversicherungsverträge (inklusive Renten- und Berufsunfähigkeitsverträge) und die hierfür erforderliche Berechnung der Vertragswerte mit großem Kostenaufwand verbunden sind, ebenso wie die Verwaltung der Bestände aufgrund notwendiger jährlicher Festlegung der Überschüsse, sodass die Erzielung von Kostenüberschüssen fraglich ist. Sollte sich bei dem jeweiligen Abwicklungsunternehmen aber tatsächlich ein Kostengewinn einstellen,

---

<sup>18</sup> Gegenüber 4 Mrd. abgeführten Gewinnen im Zeitraum 2014-2017 liegen die Verluste in demselben Zeitraum bei 18 Mio. – Quelle: Bericht an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages - Evaluierung des LVRG, Juni 2018.

besteht die Möglichkeit besagter Querverrechnung bei negativem Zinsergebnis, sodass am Ende für die betroffenen Versicherungsnehmer die Formel lauten könnte: 50 % Beteiligung am Kostenüberschuss bei einem Überschuss von Null Euro = Null Euro Kostenüberschuss.

### **Axel Kleinlein, BDV**

Vorstandsvorsitzender Bund der Versicherten e.V.

Als Folge der massiven Fehlkalkulation vieler Lebensversicherer beschreiten mehr und mehr Unternehmen den Weg, ihre Versichertenbestände in den Run-Off zu schicken. Vereinfacht geht es darum, kein Neugeschäft mehr zu schreiben und stattdessen die Bestände abzuwickeln. Entweder innerhalb des eigenen Unternehmens geschehen (interner Run-Off) oder aber die Bestände werden an einen anderen Versicherer verkauft, der dann die Verträge abwickelt.

Entscheidend ist, dass die Verträge zukünftig von einem Versicherer geführt werden, der kein Reputationsrisiko mehr trägt, falls die Kunden unzufrieden werden. Dementsprechend ist damit zu rechnen, dass die Versicherten dann schlechteren Service vom Versicherer zu erwarten haben. Die jüngsten Beschwerdequoten bestätigen dies bereits.

Hat der Versicherer kein Interesse mehr an zufriedenen Kunden, dann kann er auch weitere Maßnahmen zu Lasten der Versicherten einleiten. Bei Lebensversicherungen, wie sie in Deutschland üblich sind, geht es dabei hauptsächlich um die Überschussbeteiligung. Hier haben die Unternehmen Spielräume die sie zu Lasten der Versicherten ausschöpfen können. Je nachdem wieviel Gelder sie zum Beispiel in Reservetöpfen wie der „freien RfB“, im „SÜAF“ (Schlussüberschussanteilsfonds) oder anderen Reservetöpfen parken, umso mehr Spielraum besteht den Investoren satte Dividenden zukommen lassen zu können.

Gerade beim externen Run-Off spielen die Investoren eine wichtige Rolle. Die machen ja nur deswegen Geld für den Kauf der Lebensversicherungsverträge locker um dann satte Dividenden zu erhalten. Sie haben also keinerlei Interesse, dass die hinter den Verträgen stehenden Versicherten zufrieden sind und angemessene Überschüsse bekommen. Im Gegenteil ist jeder Cent Überschussbeteiligung eine Schmälerung der Rendite des Investors. Der wird deswegen darauf drängen, dass die Überschüsse möglichst klein gehalten werden.

Oft hört man die Behauptung es entstünden hohe Kostengewinnen, wenn die Run-Off-Unternehmen viele Verträge unterschiedlicher Unternehmen verwalten würden. Das Gegenteil ist aber der Fall. Die Erfahrungen der Unternehmen, die bisher unterschiedliche Bestände zusammenführten machten deutlich, dass dies erst einmal sehr viel Geld kostet. Es sind also für viele Jahre Kostenverluste und keine Kostengewinne zu erwarten.

All diese Probleme rund um den Run-Off werden bislang kaum in der Öffentlichkeit diskutiert. Hintergrund ist die Fortsetzung der schon immer von der Versicherungsbranche praktizierten Intransparenz. Viele Kunden werden gar nicht oder nur unzureichend darüber informiert, dass

ihre Verträge nur noch abgewickelt werden, weil sie sich im Run-Off befinden. Der Verkauf der Generali-Verträge ist dabei ein gutes Beispiel.

Zusammenfassend gilt also:

Der Run-Off in der Lebensversicherung degradiert die Versicherten und ihre Verträge zu einer Ware, aus der Investoren möglichst viel herauspressen wollen: „Legaler Betrug 2.0“

... dabei ist die Legalität in Detailfragen noch zu prüfen.

### **F2.3 Vergleichsportale – Güteprüfung für alle Bereiche?**

#### **Horst Biallo, biallo**

Herausgeber und Gründer

Die Website [www.biallo.de](http://www.biallo.de) wurde 2001 gegründet. Damals war ein irgendwelche Vergleiche noch nicht zu denken. Das hat sich gründlich geändert. Mit Vergleichen und dazu gehörenden Auszeichnungen lässt sich jede Menge Geld verdienen.

Wir sind Verbraucher-Journalisten und bieten den Usern gut 10.000 frei zugängliche Artikel an aus den Bereichen:

- Geldanlage, Kredit und Konten
- Versicherungen und Altersvorsorge
- Telefon und Strom
- Soziales und Recht.

Um den Lesern eine bessere Orientierung zu geben, haben wir früh Rechner und Vergleiche angeboten. Zu den beliebtesten Tools gehören der Wohngeld-Rechner und der Arbeitslosengeld-Rechner noch vor unseren Geldvergleichen.

Die Vergleiche in Sachen Geld, Girokonto, Kredit und Telefon sind zu 100 Prozent unsere Produkte und stellen unseren Markenkern dar. Auf Wunsch unserer User haben wir Vergleiche zu Versicherungen, Strom und Gas von Drittanbietern mit eingebunden.

Eine Güteprüfung für alle Bereiche würden wir sehr befürworten. Denn mit den eingebundenen Vergleichen, erst recht mit anderen, die wir nie einbinden würden, sind wir nicht sehr glücklich.

Unsere Geldanlage-Vergleiche müssen eine Güteprüfung nicht scheuen, weil wir als Journalisten selbstverständlich journalistische Sorgfaltspflichten beachten:

- Wir nehmen jeden Anbieter im Vergleich auf, der uns seine Daten zur Verfügung stellt oder dessen Daten mit einem vertretbaren Aufwand zu erhalten sind
- Wir bemühen uns um die Daten möglichst vieler Anbieter, um einen realistischen Marktüberblick herzustellen

- Die Darstellung der Konditionen im Vergleich erfolgt nach objektiven und nachvollziehbaren Maßstäben
- Eine Manipulation der Platzierungen, um gut zahlende Anbieter nach oben zu bekommen, findet bei uns nicht statt
- Wir veröffentlichen sämtliche relevanten Nebenbedingungen
- Wir bewerten die Angebote nach objektiven, nachvollziehbaren Kriterien und machen diese öffentlich.

Dem Wunsch nach einem objektiven Vergleich steht – nicht nur bei den Geldvergleichen – die Realität entgegen:

- Die Bereitschaft Konditionen zu nennen, ist bei den teureren, weniger verbraucherfreundlichen Geldhäusern nur sehr schwach ausgeprägt
- Solange es keine Pflicht zu Veröffentlichungen der Konditionen gibt – wie jetzt bei den Girokonten – wird jeder Vergleich unzureichend sein
- Fließen individuelle Faktoren der Verbraucher in den Preis einer Finanzierung ein wie bei der Baufinanzierung, ist ein objektiver Vergleich kaum herzustellen.

In unserem Girokontenvergleich sind alle deutschen Banken und Sparkassen mit bis zu fünf Kontenmodellen enthalten:

- Filialkonten
- Onlinekonten
- Studentenkonten
- Basiskonten
- Premiumkonten.

Diese Datenbank aufzubauen, hat viel Geld und Manpower gekostet. Und sie aktuell zu halten, erfordert eine Vollzeitkraft, weil sich jeden Monat die Konditionen ändern können und die Aktualisierung nicht maschinell erfolgen kann. Fragt sich, wie dieser hohe Aufwand zu finanzieren ist.

Von den über 7.000 Konten, die von uns aktuell gehalten werden, lassen sich rund 20 Konten von Direktbanken vermarkten. Wird ein Konto über uns abgeschlossen, bekommen wir zwischen 40 und 80 Euro. Von einer Kostendeckung sind wir leider weit entfernt.

### **Dorothea Mohn, vzbv**

Leiterin Team Finanzmarkt, Geschäftsbereich Verbraucherpolitik, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

Finanzdienstleistungen sind Vertrauensgüter, das heißt Güter, deren Qualität Verbraucher selbst nach dem Kauf nicht sicher feststellen können, wie etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung, ein Immobilienkredit oder eine fondsgebundene Versicherung. Finanzdienstleistungsprodukte sind oftmals komplex und daher besteht naturgemäß eine Informationsasymmetrie zwischen Finanzdienstleister und Verbraucher.

Viele Entscheidungen zu Finanzdienstleistungsprodukten haben existenzielle oder weitreichende Konsequenzen. Falsche Entscheidungen können zu finanziellen Notlagen führen, etwa nicht passende Altersvorsorgeprodukte zu Altersarmut oder nicht passende Kreditprodukte zu Überschuldung.

Bei Vertrauensgütern ist es besonders wichtig, dass sich Verbraucher bei der Produktauswahl darauf verlassen können, keine interessengeleiteten Informationen oder Empfehlungen zu erhalten.

Verbraucher nutzen Portale, um schnell und unkompliziert zum Vertragsabschluss zu kommen, um den günstigsten Preis zu finden und weil sie davon ausgehen, online bessere Angebote finden zu können.

Problematisch wird es, wenn Vergleichswebseiten sich als unabhängig gerieren und den Eindruck vermitteln, sie würden objektive Produktvergleiche liefern und Verbrauchern somit helfen, das für sie beste und passendste Produkt zu wählen, dies in Wahrheit aber nicht der Fall ist.

#### **Der Markt weist folgende Probleme auf:<sup>19</sup>**

**Anschein der Objektivität**, obwohl hinter Vergleichsportalen stets das Motiv des Vertriebes steht. Vergleichsportale sind Absatzkanäle, nicht der Vergleich, sondern der Absatz steht im Vordergrund. Den Eindruck zu vermitteln, explizit Verbraucherinteressen zu vertreten, ist damit problematisch.

**Vorauswahl von Vertragspartnern ist nicht nachvollziehbar**. Bei vielen Vergleichsportalen werden Produkte von Anbietern, die nicht über das Portal abgeschlossen werden können, in der Voreinstellung herausgefiltert. Das für Verbraucher beste Produkt kann dadurch ganz aus dem Vergleich herausfallen.

**Werbung und Ranking sind häufig nicht einwandfrei abgegrenzt**. Erst auf den zweiten Blick ist es möglich, Produkte, die beworben werden von den Produkten, die im Vergleich gerankt worden sind zu unterscheiden.

**Ranking nicht nachvollziehbar**, weil häufig nicht ausgeführt wird, welches die Rankingkriterien sind und wie die Rankingkriterien zueinander gewichtet werden.

**Unvollständige Marktübersicht**. Nur selten ist auf den Portalen nachvollziehbar, ob der Marktvergleich vollständig ist, beziehungsweise wie hoch die Marktabdeckung der in den Vergleich einbezogenen Produkthanbieter ist. Häufig fehlen gerade auch leistungsstarke Anbieter. Damit ist die Gefahr groß, dass der Vergleich per se nicht den besten Anbieter high rankt.

**Mangelnde Transparenz über verbraucherrelevante Informationen**. Kaum Informationen darüber, dass sich die Portale über Provisionen finanzieren.

#### **Forderungen:**

**Die Bezeichnung Vergleichswebseite zu Finanzdienstleistungen muss geschützt werden**. Es bedarf eines gesetzlich definierten Kriterienkatalogs, welche Anforderungen erfüllt sein müssen, damit ein

---

<sup>19</sup> iff Studie „Bewertung des Rankings von Vergleichsportalen in Bezug auf Finanzdienstleistungsprodukte“ im Auftrag des vzbv [https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2017/05/26/1317\\_vzbv\\_vergleichsportale\\_2017\\_05\\_19.pdf](https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2017/05/26/1317_vzbv_vergleichsportale_2017_05_19.pdf) und Sektoruntersuchung Vergleichsportale des Bundeskartellamtes Bundeskartellamt [https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung\\_Vergleichsportale\\_Bericht.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=7](https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung_Vergleichsportale_Bericht.pdf?__blob=publicationFile&v=7)

Webseitenbetreiber die Dienstleistungen „Vergleich von Finanzdienstleistungsanbietern oder von Finanzdienstleistungsprodukten“ als objektiv und unabhängig darstellen darf.

**Kriterien und Anforderungen zur Objektivität von Online-Produktvergleichen** bei Finanzdienstleistungen sind erforderlich. Erforderlich sind Kriterien zur Erfüllung der Objektivität und zur Vermeidung von Interessenkonflikten (Finanzierung entweder direkte Vergütung durch Verbraucher oder immer gleichhohe Platzierungsgebühr, gleichzeitig Verbot von umsatzabhängiger Finanzierung über Provisionen und Affiliate Marketing).

**Transparenz der Produktvergleiche bei Finanzdienstleistungen.** Deutlich wahrnehmbare Information über Produkthanbieter, die in den Vergleich einfließen. Produkthanbieter, die nicht in den Vergleich einfließen, aber einen erheblichen Marktanteil haben. Marktabdeckung aller im Vergleich enthaltenen Produkthanbieter und Kriterien zum Produktvergleich. Finanzierung des Webseitenbetreibers.

**BaFin-Aufsicht über Finanzdienstleistungs-Vergleichswebseiten** und über die Objektivität der Rankings.

**Prof. Dr. Carsten Becker, Bundeskartellamt**

Leiter der Beschlussabteilung Verbraucherschutz

Vergleichsportale im Internet können durch den Vergleich verschiedener Angebote für eine bestimmte Leistung sowie die Weiterleitung einer hierauf gerichteten Bestellung erheblich dazu beitragen, die Suchkosten der Verbraucher zu reduzieren und ihre Entscheidungsfindung zu verbessern. Dies gilt auch für Finanzdienstleistungen, wo die Bedeutung von Vergleichsportalen in den vergangenen Jahren stetig gewachsen ist. Gleichzeitig stehen Vergleichsportale jedoch immer wieder in der Kritik, im Hinblick auf zentrale Faktoren wie die Eigenständigkeit des Vergleichs, die Breite der Marktabdeckung, das Ranking der Angebote, die Hinweise auf Verfügbarkeiten oder den Umgang mit Bewertungen nicht hinreichend neutral bzw. transparent zu sein. Problematische Verhaltensweisen der Vergleichsportale in diesem Zusammenhang können dazu führen, dass Verbraucher Bestellentscheidungen treffen, die sie bei vollständiger Kenntnis der Markttatsachen so nicht getroffen hätten. Im Einzelfall kann hier ein Verstoß gegen verbraucherrechtliche Vorschriften, insbesondere das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vorliegen.

Vor diesem Hintergrund hatte das Bundeskartellamt auf der Basis seiner neuen verbraucherrechtlichen Kompetenzen im Oktober 2017 eine Sektoruntersuchung zu Vergleichsportalen eingeleitet. Das Bundeskartellamt hatte dabei die genannten, häufig thematisierten Problemfelder in Bezug auf Vergleichsportale erstmals durch unmittelbare Ermittlungen bei den betroffenen Unternehmen näher untersucht und eine rechtliche Einordnung der Ermittlungsergebnisse vorgenommen. Besondere Problemstellungen des Finanzdienstleistungsbereichs, wie das Verhältnis zwischen stationären und online Vermittlern oder die Einhaltung spezialgesetzlicher Vorgaben, wurden dabei lediglich am Rande thematisiert.

Das Instrument der Sektoruntersuchung richtet sich grundsätzlich nicht gegen einzelne Unternehmen sondern umfasst den betreffenden Wirtschaftszweig in seiner Breite. In diesem Rahmen umfasste die Sektoruntersuchung Vergleichsportale die für Verbraucher besonders relevanten Bereiche Energie, Telekommunikation, Versicherungen, Finanzen und Reisen. Bei Versicherungen wurde schwerpunktmäßig der Vergleich von Haftpflicht-, Hausrat- und Kfz-Versicherungen untersucht, bei Finanzen der Vergleich von Konsumentenratenkrediten. Im April 2019 veröffentlichte das

Bundeskartellamt den Bericht zur Sektoruntersuchung Vergleichsportale (siehe: [www.bundeskartellamt.de](http://www.bundeskartellamt.de)).

Die rechtliche Einordnung der Ermittlungsergebnisse hat ergeben, dass einige der geschilderten Verhaltensweisen der untersuchten Vergleichsportale typischerweise UWG-Verstöße auslösen, die zumeist in Irreführung, Transparenzpflichtverstoß oder verdeckter Werbung liegen. Dies betrifft insbesondere den Einfluss der Provisionen auf das Ranking, gilt aber z. B. auch für unwahre oder täuschungsgerechte Knappheits- oder Exklusivitätshinweise. Art und Ausmaß der Verstöße fallen dabei je nach Branche und teilweise auch je nach Portal sehr unterschiedlich aus. Beim Vergleich von Versicherungen und Krediten hat das Bundeskartellamt grds. weniger Probleme als in anderen Branchen aufgedeckt:

Im Versicherungsbereich besteht das Hauptproblem in der vergleichsweise niedrigen Marktabdeckung durch die Portale, über die der Verbraucher teilweise nicht hinreichend informiert wird (z. B. in Form einer „Negativliste“). Die Herausstellung einzelner Angebote auf der sog. „Position 0“ vor dem eigentlichen Ranking erfolgt beim Versicherungsvergleich in der Regel aufgrund einer Qualitätsbewertung durch das Portal, kann aber teilweise auch von Zahlungen der betreffenden Anbieter beeinflusst sein.

Auch im Kreditbereich ist die Marktabdeckung der Vergleichsportale teilweise noch gering, was hier insbesondere auf erforderliche Einrichtung entsprechender Schnittstellen mit den Banken zurückzuführen ist, die dem Portal die parallele Einholung mehrerer individueller Angebote für den Verbraucher ermöglichen.

Das Bundeskartellamt ist bislang allerdings nicht befugt, die im Rahmen der verbraucherrechtlichen Sektoruntersuchung festgestellten Probleme in konkreten Einzelverfahren gegenüber den betreffenden Unternehmen zu verfolgen und zu sanktionieren. Der Einsatz der bewährten behördlichen Eingriffsbefugnisse des Bundeskartellamtes auf Basis der bestehenden UWG-Regelungen könnte eine Stärkung der Verbraucherrechtsdurchsetzung in Deutschland darstellen, indem die erfolgreiche private Rechtsdurchsetzung vor allem in ermittlungsträchtigen und komplexen Fallgestaltungen ergänzt würde und gleichzeitig den betroffenen Unternehmen allzu einengende Regulierung erspart bliebe.

**Dr. Stanislaus Jaworski, BVK**

Kanzlei Boehmert & Boehmert

**„VERGLEICHSPORTALE – GÜTEPRÜFUNG FÜR ALLE BEREICHE“**

Vergleichsportale werben damit, objektiv und neutral dem Verbraucher einen Marktüberblick und große Einsparchancen zu geben. Tatsächlich sind Vergleichsportale aber in erster Linie Verkaufsmaschinen. Im Versicherungsbereich sind Vergleichsportale rechtlich betrachtet Versicherungsmakler – mit allen Pflichten, die das Gesetz vorsieht. Diesen Pflichten kommen Vergleichsportale aber in vielerlei Hinsicht nicht nach. Zudem werben sie oft irreführend. Im Einzelnen:

- Es wird dem Verbraucher eine vollständige Marktabdeckung suggeriert („Hier check ich alles“), obwohl viele besonders marktstarke Versicherungsunternehmen auf den Versicherungsportalen nicht zu finden sind.

- Die zumeist auf den Preis ausgerichteten Rankings vergleichen „Äpfel mit Birnen“. Ein Verkauf von besonders leistungsschwachen Versicherungsprodukten wird durch ein vordergründiges Abstellen auf den Preis gefördert. Das rächt sich für den Verbraucher erst im Versicherungsfall.
- Es findet regelmäßig keine oder eine nur unzureichende Beratung der Verbraucher statt. Eine Befragung und Beratung des Verbrauchers ist aber verpflichtend nach § 61 Versicherungsvertragsgesetz. Fehlabschlüsse sind die Folge der mangelnden Beratung.
- Auf Transparenz in der „Buchungsstrecke“ wird bewusst verzichtet. Um die Conversion-Rate nicht zu gefährden, sind die „Buchungsstrecken“ schlank gehalten. Der Verbraucher soll sich möglichst schnell durchklicken. Wichtige Informationen fehlen oder sind nur mit einigem Aufwand auffindbar. Besondere Bedürfnisse von Verbrauchern können oft nicht abgedeckt werden und werden vom Verbraucher selbst auch nicht erkannt.
- Die Einholung eines Maklermandats wird unzureichend kenntlich gemacht.
- Die Rankings von Versicherungsvergleichsportalen sind ebenfalls oft intransparent.
- Verbraucherbewertungen werden irreführend eingesetzt bzw. zum Teil anders wiedergegeben als sie abgegeben worden sind.

#### Thesen:

- Vergleichsportale werden oft zugunsten des eigenen Profits und zulasten der Verbraucher missbraucht.
- Zivilrechtliche Mittel sind nicht ausreichend, da in der Versicherungsbranche zu viele Unternehmen auf Versicherungsvergleichsportale angewiesen sind und daher nicht klagewillig sind. Zudem sind zivilrechtliche Verfahren aufwendig, mit Beweisschwierigkeiten verbunden und dauern oft viele Jahre. Aufgrund von Beweisschwierigkeiten müssen Vergleichsportale nicht damit rechnen, zu Schadensersatzzahlungen oder zur Gewinnherausgabe verurteilt zu werden. Am Ende eines gerichtlichen Verfahrens steht bloß ein sachlich begrenzter Unterlassungsanspruch. Leider lohnt sich Rechtsbruch für Versicherungsvergleichsportale daher.
- Um den Verbraucherschutz zu gewährleisten und die Rechtsordnung durchzusetzen, sind ergänzend zu den zivilrechtlichen Mitteln behördliche Eingriffsmöglichkeiten zu schaffen, die imstande sind, rechtswidriges Verhalten zu sanktionieren und effektiv zu verhindern.

## F2.4 FA/VuR: Digitalisierung im Zahlungsverkehr

### Claudio Zeitz, vzbv

Referent Team Finanzmarkt, Geschäftsbereich Verbraucherpolitik, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

#### **WIDER DEN KONTROLLVERLUST – DIGITALISIERUNG IM ZAHLUNGSVERKEHR**

Die Digitalisierung im Zahlungsverkehr produziert Widersprüche. Einerseits macht sie es leichter, Kontrolle über das eigene Konsumverhalten zu erlangen. Dazu tragen zum Beispiel Apps bei, die Ausgaben und Einnahmen tracken und in Kategorien sortieren oder Durchblick bei Kündigungsfristen von Abos verschaffen. Andererseits ist der Preis dafür hoch: Verbraucher drohen, die Hoheit über ihre Daten aufzugeben. Nötig ist der Zugriff auf Bankdaten, die tiefe Einblicke in individuelle Lebensgewohnheiten ermöglichen. Durch die Fortschritte im maschinellen Lernen ermöglicht dies ausgefeilte Verhaltensprognosen und macht uns manipulierbar. Der Preis, um bequem mehr Kontrolle zu erlangen, ist also der Kontrollverlust an anderer Stelle.

Ein ähnliches Paradox betrifft die Unabhängigkeit der Verbraucher. Die Bindung an die Hausbank löst sich. Immer leichter fällt die Einbindung externer Angebote – der Zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) sei Dank. Bietet meine Bank einen Dienst nicht an, kann ich ihn über Drittanbieter nutzen. Der Wettbewerb nimmt dadurch zu, die Hausbank tritt in den Hintergrund. Gleichzeitig drohen Verbraucher noch abhängiger zu werden von Plattform-Anbietern. Google Pay & Co dürften der nächste Schritt der Lock-in-Strategie der BigTechs sein – weitere kündigen sich an. Im Maße, in dem Verbraucher mit den Ökosystemen der Plattformen verschmelzen, wächst die Abhängigkeit von Technik. Bargeld oder Girocard benötigen weder geladene Akkus noch Software-Updates – Smartphones und Wearables sind dagegen verwundbar.

Kontrollverlust und Abhängigkeit sind Schattenseiten der Innovationen im Zahlungsverkehr. Händler profitieren davon zweifach: durch präzisere Werbung und bequemere Kunden. Explizites Ziel ist, dass der Vorgang des Bezahls möglichst unbewusst wird. Der „gute Kunde“ von morgen denkt nicht nach, sondern kauft das, was er sich dem Algorithmus zufolge wünscht. Gleichzeitig winken neue Geschäftsfelder: Tech-Konzerne verdienen nun nicht nur an jedem Kauf mit, sondern auch an den Zinsen auf offene Kreditkartenrechnungen (vgl. Apples Kreditkarte mit Goldman Sachs).

Wie können Regulierung und Aufsicht dazu beitragen, dass Verbraucher sich trotz der wachsenden Komplexität orientieren können und souverän bleiben?

Kontrollverlust und wachsende Abhängigkeit fallen nicht vom Himmel. Regulierung und Aufsicht müssen die Souveränität der Verbraucher gewährleisten. PSD2 und Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) können die Grundlage dafür sein. Die DSGVO muss in den nächsten Monaten so mit Leben gefüllt werden, dass die neuen Dienste auch ohne Souveränitätsverlust genutzt werden können.

Doch Regeln können noch so gut sein, wenn sie nicht durchgesetzt werden. Ein weiterer Ansatzpunkt ist daher eine Stärkung der Aufsicht, insbesondere indem wir eine digitale Unterstützungseinheit schaffen, die unter anderem der BaFin zur Seite steht. Dabei dürfen auch Drittanbieter, die keine eigene BaFin-Lizenz haben, nicht vom Radar verschwinden.

Da sich mit der Digitalisierung des Zahlungsverkehrs auch die Plattform-Ökonomie weiter durchsetzt, wird die Wettbewerbspolitik weiter in den Fokus rücken. Um der Marktkonzentration Einhalt zu gebieten, ist ein konsequentes Vorgehen der EU-Wettbewerbskommission auch nach den Europawahlen unerlässlich.

### **Maximilian Pecha, figo**

Information Security Officer

Große Neuerung für Banken (ASPSP), die neuen Fintechs (AISP oder PISP) und Endverbraucher (PSU), werden im September durch die neue Payment Services Directive II etabliert, die eine Erneuerung des digitalen Zahlungsverkehrs in Europa herbeiführen wird. Ziel der PSD2 ist eine Anpassung an neue digitale Herausforderungen und eine Harmonisierung der Finanzdienstleistungen auf europäischer Ebene. Die PSD2 wird nach der Umsetzung in nationales Recht der EU-Staaten am 13.01.2018, am 14.09.2019 Inkrafttreten (1.5 Jahre nach Umsetzung) und hat Auswirkungen auf alle beteiligten Parteien. In einer kurzen Zusammenfassung wird nun die Auswirkung von den dadurch etablierten Open Banking auf Banken, die neuen Fintechs und auch für die Endverbraucher, dargestellt und objektiv und kritisch analysiert.

## Kurze Übersicht PSD2

Third Party Provider (TPP) - Erweiterung auf die sog. Dritten Zahlungsdienstleister (Third Party Provider). Diese bieten Zahlungsauslöse- (PIS) und Kontoinformationsdienste (AIS) an. Als Grundlage dafür erhalten TPP Zugangsrechte zum Bankensystem über die Bereitstellung einer geeigneten Schnittstelle (Banking-API) von kontoführenden Zahlungsdienstleistern (ASPSP).

Anforderungen an TPP – für die AISP (Account Information Service Provider) und PISP (Payment Initiation Service Provider) gelten klare Regulationen und Lizenzerteilung durch die BaFin. Dies beinhaltet regelmäßige Audits, Meldepflichten, Berufshaftlichtversicherungen sowie Erfüllung von der BaFin Richtlinien und Gesetze (ZAG, BAIT, MaRisk – im Anwendungsbereich für AISP und PISP).

Erweiterung räumlicher Anwendungsbereich ZAG - Die Vorgaben für die Zahlungsdienste gelten nun auch für innerhalb der EU getätigten Bestandteile eines Zahlungsvorgangs. Voraussetzung dafür: Mindestens einer der Zahlungsdienstleister, der am Vorgang beteiligt ist, befindet sich innerhalb der EU.

Surcharging-Verbot - Surcharging bezeichnet die Erhebung einer zusätzlichen Gebühr für Transaktionszahlungen (bspw. bei Verwendung eines bestimmten Zahlungsinstruments oder Zahlungsweise). Die Erhebung von unterschiedlichen Gebühren für Zahlungsmethoden ist damit verboten.

Starke Kundenauthentifizierung (SCA) – Die Banken müssen ab 14.09.2019 für die Kontoanmeldung oder wenn ein elektronischer Zahlungsvorgang ausgelöst wird, eine starke Kundenauthentifizierung verlangen. Diese erfordert mindestens zwei Elemente der Kategorien Wissen (PIN, Passwort etc.), Besitz (Notebook, Smartphone, Karte etc.) und Inhärenz (Biometrie).

## Auswirkung Banken

Für Banken ändern sich sowohl die Geschäftsfelder als auch die Kundenbeziehungen. Hier treten durch die neuen Fintechs neue Geschäftspartner auf, die teilweise auch ohne die Banken selbst agieren können. Hier ist vor allem relevant, dass AISP und PISP ohne Vertragsverhältnis mit den Banken selbst agieren – was auch zu einem Aufbrechen der Banken Daten-Silos führt: Die Kontoinformation gehören nicht mehr den ASPSP (Account Servicing Payment Service Provider = Banken) selbst, sondern diese wandern in die Hand des Endverbrauchers, der selbst entscheiden kann, wer die Information erhält. Dies kann für die ASPSP bedeuten, dass Endverbraucher zwar weiterhin ihre Zahlungskonto bei der Bank führen, die weiterführenden Aktionen und Investitionen aber nicht mehr von der Bank selbst gesteuert werden. TPP werden dazu Services anbieten, die eine Auswertung und damit verbunden Investitionen vorschlagen, ohne Rücksprachen mit den Banken zu halten oder diese überhaupt darüber zu informieren – kein Vertragsverhältnis. Damit einhergehend ist auch, dass die TPP auch aus anderen EU-Mitgliedstaaten kommen könnten und somit auch anderen nationalen Aufsichten unterliegen, als die Banken des Endverbrauchers selbst. Dies schafft für die Banken noch größere Unsicherheiten, da die Größe des Marktes erweitert und schwerer einzuschätzen ist. Zusätzlich negativ für die Banken ist das Haftungsrisiko: Hier bleibt die Haftung komplett bei den Banken, die die Zahlungskonten des Endverbrauchers im Betrugsfall innerhalb von einem Bankwerdtag ausgleichen müssen und sich danach erst mit rechtlichen Schritten, in Kombination mit der jeweiligen nationalen Aufsicht, an die TPP wenden können. Open Banking bedeutet für die Banken also, dass sie ihre Geschäftsmodelle anpassen und weiterentwickeln müssen. Moderne, benutzerfreundliche und

digitale Banken, müssen ab jetzt Kooperationen mit Fintechs eingehen, da sie sonst an Marktrelevanz verlieren werden.

### **Auswirkung Fintech / TPP**

Die Fintechs werden durch Payment Services Directive II deutlich besser im Zahlungsverkehr positioniert. Durch die am September zwingend bereitgestellte Banking-API und der Einführung von Kontoinformationsdiensten und Zahlungsauslösediensten, können Fintechs nun auch ohne Vertragsverhältnis zu den Banken agieren. Hierbei wurde verordnet, dass die Banken keine Vor- und Nachteile implementieren dürfen und die Haftung übernehmen müssen. Durch Licence-as-a-Service Modellen wie Regulationsschilde, können die TPP dann auch als Konnektoren fungieren, um andere Fintechs ins Spiel zu bringen: Ein anderes Fintech kommt über eine Vertragsverhältnis mit einem lizenzierten AISP oder PISP an Kontoinformationen (oder Zahlungsauslösung), ohne dass die Banken beteiligt werden oder es selbst reguliert ist. Dadurch ist es auch möglich, dass die Fintechs eine klare B2C und B2B Strategie verfolgen, um attraktive und innovative Produkte und Services für die Endverbraucher zu erstellen – auch weil TPP sich nicht um die Kontoführung kümmern müssen. Einige Hindernisse treten allerdings ebenfalls auf, durch unterschiedliche PSD2 Interpretationen: Es werden bspw. unterschiedliche Banking-API Standards implement, die für die TPP Herausforderungen darstellen und keine einheitliche Sprache sprechen. Zusätzlich beschränkt sich die PSD2 nur auf die Zahlungskonten und nicht auf Kreditkartenkonten, Depotkonten etc.: In diesem Fall wird weiterhin Screen-Scraping (Ziehen der Kontoinformationen von Banking-Website) betrieben, was die TPP ebenfalls implementieren müssen. Zusammenfassend sind die Auswirkung der Payment Services Directive II für die Fintechs aber positiv, da die Verordnung die Marktetablierung der Fintechs ermöglicht. Die Banken müssen nun den TPP Zutritt gewähren und dürfen keine Hindernisse schaffen.

### **Auswirkung Endverbraucher**

Im Gegensatz zu den Banken und Fintechs, bietet die PSD2 für den Endverbraucher eigentlich nur Vorteile. Durch die neuen Angebote und Services auf den Markt, kann der Endverbraucher sich nun frei über die gewünschten Dienste informieren und diese in kurzer Zeit abschließen und nutzen. Dies bedeutet, dass die Banken nur noch die Kontoführenden Institute sind, aber nicht mehr der direkte Ansprechpartner für den Endverbraucher. Dennoch bleibt in Haftungsfragen weiterhin die Bank verantwortlich, was keine Änderung für Endverbraucher bedeutet und zusätzliche Entscheidungsfreiheit verschafft. Durch die Strong Customer Authentication wird die Sicherheit zum Schutz der Daten und Transaktionen ebenfalls erhöht und zwingend vorgegeben. Die Harmonisierung des europäischen Marktes etabliert ebenfalls die Nutzung des gesamten Europäischen Marktes, um sich Produkte und Services auszusuchen, was deutlichen Mehrwert für den Endverbraucher erzeugt. Diese zusätzlichen Auswahlmöglichkeiten, übergibt die Verantwortung allerdings ebenfalls an den Endverbraucher: Dieser muss nun selbst über die Nutzung der Dienste und die Verteilung seiner Daten entscheiden. Durch die jeweils eingegangenen Vertragsverhältnisse, sind die Daten zwar durch GDPR geschützt, aber die Verteilung seiner sensiblen Daten obliegt dem Verbraucher. Hier wird nun also eine digitale Mündigkeit vom Nutzer verlangt, die noch nicht ausreichend ausgeprägt ist und Wissenslücken aufweisen kann. Zusammenfassend bietet die Payment Services Directive II für den Endverbraucher also eine deutliche Anpassung an die neuen digitalen Herausforderungen und beinhaltet keine Nachteile für den Nutzer selbst.

### F3.1 Inkassokosten

#### Tatjana Halm, VZ Bayern

Referatsleiterin Markt und Recht

#### PROBLEMFELDER IM BEREICH INKASSO – INKASSOKOSTEN DEM GRUNDE UND DER HÖHE NACH

##### Probleme

Die Verbraucherzentrale Bayern e.V. erhält laufend Beschwerden zu Inkassovorgängen. Diese Beschwerden betreffen oftmals die Frage von überhöhten Inkassokosten.

##### → Inkassokosten dem Grunde nach

Inkassogebühren dürfen nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz nur verlangt werden, wenn das Inkassobüro in fremder Angelegenheit handelt, also nicht selbst Forderungsinhaber geworden ist. Häufig ergibt sich aus den vorliegenden Sachverhalten aber kein eindeutiges Bild dahingehend, ob das Inkassounternehmen im Auftrag des Gläubigers handelt oder ob die Forderung inzwischen an das Unternehmen abgetreten wurde und es somit in eigener Angelegenheit tätig ist.

Hinzu kommt, dass die im Rahmen des Verzugsschadens geltend gemachten Rechtsverfolgungskosten dem Schadensersatzrecht unterliegen und somit dem Gläubiger tatsächlich entstanden sein müssen. Der konkrete Schaden wird aber nicht dargelegt.

##### → Inkassokosten der Höhe nach

Die Inkassokosten stellen ein großes Problem dar. Inkassounternehmen verlangen Gebühren in einer Höhe, die die ursprüngliche Forderung schnell vervielfachen. Um einen Standardfall zu nennen: bei einer Forderung in Höhe von 14,95 Euro wird eine 1,5-Geschäftsgebühr nach Nr. 2300 VV RVG veranschlagt, somit wuchs die Hauptforderung um mehr als das Sechsfache auf 95,97 Euro an.

##### Lösungen

Es wird begrüßt, dass auch im Koalitionsvertrag der Bundesregierung eine verbraucherfreundlichere Weiterentwicklung des Inkassowesens angestrebt wird. Folgende Lösungsvorschläge können dazu beitragen:

##### → Inkassokosten dem Grund nach

Der Verbraucher ist darüber zu informieren, wer Forderungsinhaber ist. Damit kann auch sichergestellt werden, dass geltend gemachte Inkassokosten gerechtfertigt sind. Ergänzend hat der Verbraucher auch die Kenntnis über seinen richtigen Ansprechpartner bei Fragen zum eigentlichen Vertrag.

Darüber hinaus sind Nachweise über den tatsächlichen Schaden des Gläubigers darzulegen.

##### → Inkassokosten der Höhe nach

Im Bereich der Inkassokosten sind gesetzliche Regelungen erforderlich, die den Missbrauch bezüglich der Höhe der Kostenforderungen eindämmen. Möglicherweise kann hier ein eigener Gebührenrahmen für Inkassotätigkeiten Abhilfe schaffen. Alternativ besteht die Möglichkeit, festzulegen, dass

Inkassoschreiben zunächst grundsätzlich nach der Gebühr für Schreiben einfacher Art nach Nr. 2301 VV RVG abzurechnen sind.

### **Birgit Vorberg, VZ NRW**

Referentin für Kredit- und Verbraucherinsolvenzrecht, Bereich 5/ Kredit und Entschuldung

### **MILLIARDENGESCHÄFT INKASSO**

Verzögerte Ratenzahlungen oder nicht gezahlte Rechnungen dürften die Inkassobranche freuen. Denn hierauf gründen sie ihren gesamten Wirtschaftszweig, der sich inzwischen zu einem blühenden Geschäftsmodell entwickelt hat.

Die Inkassobranche bringt es auf Gewinne im hohen Millionen-, wenn nicht gar Milliardenbereich. Allein der Otto Konzern, zu dem Branchenführer EOS DID gehört, weist im Geschäftsjahr 2017/2018 in seiner Sparte Finanzdienstleistungen, die nach eigener Aussage von EOS dominiert wird, einen Gewinn (vor Steuern und Zinsen) in Höhe von 338 Mio. € aus.

Woher kommen diese Gewinne? Zum einen daher, dass immer mehr große Unternehmen ihre Forderungseintreibung frühzeitig und so umfassend wie möglich auf Inkassounternehmen auslagern. Zum anderen aber daher, dass Inkassounternehmen für ihre Tätigkeit im edv-gesteuerten Massengeschäft in jedem einzelnen Fall Inkassokosten mindestens in Höhe der durchschnittlichen Gebühren eines Rechtsanwaltes für die vorgerichtliche Fallbearbeitung berechnen. Vielfach gehen sie sogar über diese Grenze noch hinaus, indem sie Zusatzkosten in Rechnung stellen, die das Vergütungsrecht der Anwälte gar nicht kennt.

### **Die Zeche soll der Schuldner zahlen – und in der Mehrzahl der Fälle tut er dies auch.**

Denn auf den Preis der Inkassoleistungen, der zwischen Inkassodienstleister und Gläubiger vereinbart wird, hat der Schuldner, der letztlich zahlen soll, ebenso wenig Einfluss wie auf die Frage, welches Inkassounternehmen beauftragt wird. Die Vereinbarung zwischen Gläubiger und Inkassounternehmen, aus der sich seine Schadensersatzpflicht ableitet, kennt er ebenfalls nicht. Er kann also gar nicht nachprüfen, ob der Schaden, den er zahlen soll, seinem Gläubiger tatsächlich so entstanden ist.

Der Markt schützt den Schuldner wegen des im Forderungsinkasso bestehenden Dreiecksverhältnisses nicht. Auch auf anderem Weg kann er sich gegen überhöhte Inkassokosten nur schwer zur Wehr setzen. Denn wegen der Kosten allein lohnt es sich nicht, einen teuren Prozess zu führen. Und die Aufsichtsbehörden halten sich bislang mehrheitlich so weit wie möglich zurück und tun sich schwer damit, konkret gegen Inkassodienstleister vorzugehen.

Viele Schuldner, die ihre Rechnungen wegen einer umfassenden Überschuldungssituation nicht zahlen können, haben zudem mit ganz anderen Problemen zu kämpfen als mit einer einzelnen Inkassorechnung, sei diese auch noch so überhöht. Sie zahlen häufig kleine Raten, um dem Druck der Inkassounternehmen zu entgehen. Und diese werden, gemäß der gesetzlichen Verrechnungsreihenfolge, zunächst auf die – überhöhten – Kosten angerechnet.

Für den Abschluss der Ratenzahlungsvereinbarungen werden im Übrigen nochmals gesondert Kosten berechnet, obwohl die Vereinbarung von Raten zum Kerngeschäft von Inkassounternehmen gehört

und diese Tätigkeit von den allgemeinen Inkassokosten mit umfasst sein müsste. Darüber hinaus werden Ratenzahlungsvereinbarungen häufig mit zusätzlichen Vereinbarungen überfrachtet, deren rechtliche Tragweite der Schuldner gar nicht überblicken kann. Hierzu zählen insbesondere das Anerkenntnis der (Gesamt-)Forderung sowie Sicherungsabtretungen von Lohn- und sonstigen Ansprüchen, die der Schuldner unterschreibt, um die Forderung in Raten abzahlen zu dürfen und dem Inkassodruck zu entgehen.

Aus Sicht der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen ist es daher dringend erforderlich, per Gesetz klar und unmissverständlich zu regeln, welche Kosten ein Verbraucher im Zahlungsverzug seinem Gläubiger für Inkassodienstleistungen zu erstatten hat. Diese Sätze müssen angepasst sein an den Aufwand, der im Massengeschäft Inkasso, auf den einzelnen Fall bezogen, tatsächlich entsteht. Die immer gleichen Dienste des simplen Massenkassos, abgewickelt in aller Regel über vorformulierte Schreiben, entsprechen nicht im Mindesten dem Aufwand, den ein Rechtsanwalt bei der individuellen Bearbeitung einer durchschnittlich anspruchsvollen Rechtsangelegenheit hat.

Gläubiger sollten zumindest einmal selbst mahnen, bevor sie die Forderungseintreibung an ein teures Inkassounternehmen abgeben und in ihrer Mahnung auf die drohende Einschaltung des Inkassounternehmens und die damit verbundene Kostenfolge hinweisen. Dies ermöglicht es Schuldnern, die versehentlich nicht gezahlt hatten, die Zahlung unverzüglich nachzuholen, ohne sofort mit unverhältnismäßig hohen Kosten belastet zu werden.

Ratenzahlungsvereinbarungen sollten nicht mit anderen Vereinbarungen verbunden werden dürfen.

Die Inkassoaufsicht muss gestärkt und effektiviert werden. Dies kann nach Auffassung der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen nur erreicht werden, wenn die Aufsichtsbehörden zentralisiert und sowohl personell als auch finanziell für die Erfüllung ihrer Aufgaben angemessen ausgestattet werden.

### **Prof. Dr. Dörte Busch, HWR Berlin**

Professur für Zivilrecht und Sozialrecht

Im April 2018 hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz die Studie zur Evaluierung der inkassorechtlichen Vorschriften des Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken veröffentlicht, die auch bereits Gegenstand der Konferenz war.<sup>20</sup> Die Studie umfasst die Evaluation der folgenden 3 Bereiche

1. Darlegungs- und Informationspflichten der Inkassodienstleister
2. Regelungen zur Begrenzung der Erstattungsfähigkeit von Inkassokosten
3. Regelungen zur Verbesserung der Aufsicht über Inkassounternehmen.

---

<sup>20</sup> Online [https://www.bmjjv.de/DE/Service/Fachpublikationen/Gutachten\\_Inkasso.html](https://www.bmjjv.de/DE/Service/Fachpublikationen/Gutachten_Inkasso.html) (1. Mai 2019)

„Der Evaluierungsbericht enthält eine Reihe von Diskussionspunkten für eine mögliche Weiterentwicklung des Gesetzes.“<sup>21</sup>

Hieran soll im Folgenden aus der Perspektive der Judikatur angeknüpft werden. Sie beziehen sich I. auf § 4a UWG - Aggressive geschäftliche Handlungen die Ansprüche bei verbraucherschutzgesetzwidrigen Praktiken sowie II. auf die Vergütung der registrierten Personen (§ 4 RDGEG).

### **I. Rechtlicher Umgang mit typischen Verhaltensweisen, die als festgestellten Praktiken unseriöse Geschäftspraktiken darstellen (§ 4a UWG)**

Die Evaluationsstudie spricht folgende Empfehlung aus:

#### **I. § 4a UWG - Aggressive geschäftliche Handlungen**

Die hier zusammengetragenen und in unserer empirischen Untersuchung als typische Verhaltensweisen festgestellten Praktiken sind unproblematisch als unseriöse Geschäftspraktiken zu erfassen. Auch wenn sie in ersten Entscheidungen zutreffend § 4a UWG zugeordnet worden sind, besteht doch ein beachtliches Dunkelfeld. Dies spricht dafür, dass in § 4a UWG klarstellend die hier dargestellten Fallgruppen beispielhaft zu konkretisieren sind, sodass für den Rechtsverkehr sowie für die betroffenen Schuldner schneller erkennbar ist, dass solche Praktiken unlauter sind und vor allem mit den Möglichkeiten der Verbandsklage eingedämmt werden können.

Dies umfasst folgende drei Fallgruppen:

- unzulässige Drohung mit einem Eintrag bei der Schufa oder einer sonstigen Wirtschaftsauskunftei,
- unzulässige Drohung mit einer Strafanzeige oder
- unzulässige Drohung mit einem Hausbesuch.

---

<sup>21</sup> Ebenda.

Der gesetzliche Handlungsbedarf wird deutlich von der Judikatur gestützt, wozu der EuGH mit seinem Urteil vom 20.07.2017 – C-357/16 - Gelvora maßgeblich beiträgt. Nicht allein über den Weg der Verbandklage sind derartige Geschäftspraktiken zu verhindern, sondern es bedarf einer konkreten Regelung im Gesetz, die auf der Grundlage der Judikatur des EuGH noch einmal eindeutig einzufordern ist.

Der EuGH hatte über ein Vorabentscheidungsersuchen des obersten litauischen Verwaltungsgerichts zu entscheiden. Das nationale Amt für Verbraucherschutz in Litauen war gegen das Inkassounternehmen Gelvora vorgegangen, nachdem mehrere Verbraucher beim Amt konkrete Beschwerden eingelegt hatten, und hatte dessen Beitreibungsmethoden als unlautere Geschäftspraktiken qualifiziert und eine Geldbuße verhängt. Das Unternehmen hatte das zuständige Verwaltungsgericht angerufen. Dem EuGH waren Fragen zur Vorabentscheidung vorgelegt worden, ob Forderungsbeitreibung durch Inkassounternehmen den Tatbestandsmerkmalen der Richtlinie RL 2005/29/EG zuzuordnen sei. Dies bejahte der EuGH klar unter Verweis auf den Leitfaden der Kommission aus dem Jahr 2016.

Dies fügt sich in die zuvor ergangene Judikatur des BGH (19.03.2015 – I ZR 157/13 –, VuR 2016, 67), mit der die wichtige Fallgruppe des pauschalen Schufa-Hinweises der unlauteren Forderungsbeitreibung als eine aggressive Geschäftspraxis im Sinne von Art. 8 und 9 der RL 2005/29/EG qualifiziert und in der weiteren Judikatur anerkannt wurde.

In der Folge bedarf es in Umsetzung der Richtlinie und einer an das UWG 2015 mit § 4a UWG anknüpfenden weiteren Ergänzung des Gesetzes, um einen effektiven Verbraucherschutz zu gewährleisten.

Dazu ausführlich Kohte, Unlautere Forderungsbeitreibung – eine aggressive geschäftliche Handlung?! VuR 2017, 361; ders. Die Durchführung und Abwicklung von Verträgen im Blickfeld des Lauterkeitsrechts, VuR 2017, 403

## **II. Vergütung der registrierten Personen (§ 4 RDGEG)**

Die Evaluationsstudie spricht hierzu folgende Empfehlungen aus:

### **II. § 4 RDGEG - Vergütung der registrierten Personen**

§ 4 Abs. 6 RDGEG ist wie folgt zu konkretisieren:

„Wenn ein Unternehmen als Gläubiger gegenüber einem Verbraucher erstattungsfähige Inkassokosten geltend macht, dann ist zunächst eine Gebühr nach Nr. 2301 VV RVG zu erstatten.“

Es wird vorgeschlagen, dass in § 4 RDGEG in einen neuen Absatz 6 eingefügt wird, dass eine Erstattung von Kosten für die Beauftragung und das Tätigwerden eines Inkassounternehmens

von einem Unternehmen gegenüber einem Verbraucher erst verlangt werden kann, wenn nach Verzugsbeginn der Schuldner mit zwei Schreiben gemahnt und auf die Einschaltung eines Inkassounternehmens und die damit verbundenen möglichen Kosten hingewiesen worden ist.

Es wird empfohlen, in § 4 RDGEG einen neuen Absatz 7 einzufügen: „Wenn ein Verbraucher als Schuldner Einwendungen gegen die Forderung erhoben hat, kann ein Unternehmen als Gläubiger, das ein Inkassounternehmen beauftragt hat, keinen Ersatz der ihm entstandenen Inkassokosten verlangen.“

Ein Unternehmen, das als Gläubiger eines Verbrauchers ein Inkassounternehmen beauftragt hat, kann nur die Titulierungskosten eines Inkassounternehmens verlangen, es sei denn, dass das Unternehmen die Beauftragung eines Rechtsanwalts für erforderlich halten durfte.

Ebenso ist in § 4 RDGEG festzuhalten, dass ein Unternehmen, das als Gläubiger eines Verbrauchers ein Inkassounternehmen beauftragt hat, zusätzliche Kosten einer Beauftragung eines Rechtsanwaltes nur verlangen kann, wenn diesem zusätzliche Aufgaben übertragen werden

Mit der Vergütung entsprechend Nr. 2300 VV RVG soll die Erstattung weiterer Kosten abgegolten sein.

Unternehmen, von denen die Forderungsbeitreibung als zumutbare Eigenbemühung verlangt werden kann, können diese Obliegenheit nicht dadurch vermeiden, dass sie die Kosten der Übertragung dieser Inkassoleistung auf ein verbundenes Unternehmen iSd §§ 15 ff AktG den Schuldnern in Rechnung stellen.

Folgende aktuelle amtsgerichtliche Entscheidungen sind in diesem Kontext zu beachten, die die Empfehlungen stützen:

- **AG Gütersloh, Urt. v. 04.05.2018, Az. 10 C 1099/17 (rechtskräftig)**

1. Die Erhebung einer negativen Feststellungsklage wegen überhöhter Inkassokosten gegen das Inkassounternehmen ist zulässig, da sich dieses der Forderung gegen den Schuldner „berühmt“ (Passivlegitimation).

2. Zieht das Inkassounternehmen massenhaft Forderungen komplett automatisiert, also ohne Vornahme einer Einzelfallprüfung ein, so sind Inkassokosten lediglich in Höhe einer 0,5 Gebühr der Nr. 2300 VV RVG erstattungsfähig.

(Leitsätze des Bearbeiters nach VuR 2018, 355)

- **AG Esslingen Urt. v. 18.05.2018, Az. 5 C 234/18 (rechtskräftig)**

1. Kein Verstoß gegen die Schadensminderungspflicht des § 254 Abs. 2 BGB, wenn der Gläubiger das gerichtliche Mahnverfahren nicht durch das Inkassounternehmen, sondern durch einen Rechtsanwalt betreiben lässt.
2. Im vorgerichtlichen Bereich vom Schuldner als Verzugsschaden verlangte Inkassokosten sind nicht erstattungsfähig, wenn der Gläubiger nicht darlegt und im Bestreitensfall beweist, dass er selbige tatsächlich an das Inkassounternehmen bezahlt hat.

(Leitsätze des Bearbeiters nach VuR 2018, 355)

- **AG Aschersleben, Beschl. v. 21.03.2017 – 16-1493973-02-B**

Selbst wenn der Gläubiger nicht damit rechnen konnte, dass der Schuldner aufgrund der Bemühungen des Inkassobüros die Zahlung verweigern würde, verbleibt es bei dem Regelfall, dass nur die wegen der gerichtlichen Geltendmachung der Forderung verursachten Anwaltskosten als Verzugsschaden geltend gemacht werden können. Ausnahmefälle sind gegenüber dem Schuldner nachzuweisen.

(Leitsatz der Bearbeiterin)

Dazu auch Wedel, Geltendmachung von Inkassokosten neben RA-Gebühren im gerichtlichen Mahnbescheid, JurBüro 2018, 343

### **Kay Uwe Berg, BDIU**

Hauptgeschäftsführer Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V.

Wenn man sich dem Thema „Inkassokosten“ nähert, kommt einem das folgende Bild vor Augen: zwei Leute beim Tauziehen. Auf der einen Seite der Schuldner und die ihn vertretenden Organisationen, wie Schuldnerberatungen und Verbraucherzentralen, auf der anderen Seite der Gläubiger und der von ihm beauftragte Rechtsdienstleister oder Rechtsanwalt. Damit keiner der beiden verliert und ein ausgewogenes Verhältnis geschaffen wird, muss mit angemessenen Kräften agiert werden. Ein „Hauruck“ sowohl zur einen als auch zur anderen Seite bringt in diesem Fall keinem etwas.

Dass bei der Bestimmung der Gebührenhöhe besonders achtsam vorgegangen werden muss, gilt vor allem für den Bereich der Kleinforderungen. Das beachten die BDIU-Mitglieder bereits heute.

Allgemein, aber besonders im Bereich der Kleinforderungen gilt aus BDIU-Sicht:

- Grundlage für die Gebührenbemessung ist der Auftrag, den der Forderungsgläubiger dem Inkassounternehmen oder Rechtsanwalt erteilt hat und der regelmäßig auf die gesamte Forderungseinziehung gerichtet ist, nicht nur auf eine einzelne Maßnahme. Die Gebühr deckt daher das gesamte beauftragte Inkassoverfahren ab und stellt dadurch sicher, dass das Inkassounternehmen alle im Sinne des Auftraggebers notwendigen Maßnahmen kostendeckend durchführen kann, gleichzeitig aber der Schuldner nicht unverhältnismäßig belastet wird.
- Weil Inkassounternehmen im Bereich des Forderungseinzugs den Rechtsanwälten gleichgestellt sind, ist auch die Vergütung weitgehend gleich geregelt. Auch der Inkassodienstleister nutzt daher bei der genauen Festlegung der Höhe der Gebühren den Spielraum, der durch § 14 RVG eröffnet wird, und

---

berücksichtigt den Umfang im Einzelfall unter Berücksichtigung der Schwierigkeit der Tätigkeit, der Bedeutung der Angelegenheit, der Einkommens- und Vermögensverhältnisse des Auftraggebers sowie des Haftungsrisikos.

- Natürlich kann bei dieser Ermessensentscheidung insbesondere bei den Kleinforderungen das Verhältnis zwischen Höhe der Hauptforderung und Höhe der Inkassokosten berücksichtigt werden. Obwohl nicht dazu verpflichtet, tun die BDIU-Mitglieder das schon seit jeher und in immer größerer Zahl.
- Inkassounternehmen berücksichtigen, hier besteht ein klarer Unterschied zum anwaltlichen Forderungsmanagement, bei der Gebührenbemessung regelmäßig auch jetzt schon Effizienzgewinne, die durch Digitalisierung und Automatisierung bei der Bearbeitung größerer Mengen gleichartiger Kleinforderungen auftreten. Dies kommt nicht nur dem Auftraggeber, sondern auch dem Schuldner zugute. So wird neben der Höhe der Hauptforderung auch der Umfang der automatisierten Verarbeitung von Kleinforderungen bei der Entscheidung nach § 14 RVG berücksichtigt.

Dass bei Kleinforderungen besondere Anforderungen an die Ermessenausübung zu stellen sind, berücksichtigt auch der Code of Conduct des BDIU, dessen erstem Entwurf die BDIU-Mitglieder im April mit großer Mehrheit zugestimmt haben und der nun bis April 2020 endgültig entscheidungsreif gemacht werden wird.