



Konferenz-Reader

18./19. Juni 20 - Online
#iff2020

Findet online statt!

INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

18. / 19. JUNI 2020

Nachhaltige Finanzwirtschaft
Sustainable Finance

Mit freundlicher Unterstützung:



Unterstützen Sie uns

DE62 2005 0550 1238 1229 21

Inhalt

Die 15. internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen.....	6
Weitere Themen	6
Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff).....	7
Wer wir sind.....	7
Was uns auszeichnet	7
Ziele und Kompetenzen.....	7
Beiträge der Referentinnen und Referenten	8
Podiumsdiskussion: Wie verändert das Thema Nachhaltigkeit die Finanzdienstleistungsbranche?.....	8
Silke Stremlau, Hannoversche Kassen.....	8
Anke Behn, Verbraucherzentrale Bremen.....	9
Dr. Klaus Wiener, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.....	10
Prof. Dr. Christian Klein, Universität Kassel.....	11
D1.1 Inkasso, Insolvenzordnung, P-Konto - Was ist neu, was erwartet uns?	12
Pamela Wellmann, Verbraucherzentrale NRW.....	12
Prof. Dr. Wolfgang Jäckle.....	13
Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV)	15
D1.2 Die schöne neue FDL Welt und Verbraucherschutz: Vergleichsportale, Robo Advisor und viel mehr	16
Sascha Straub, Verbraucherzentrale Bayern	16
Claudio Zeitz, VZBV (neues Programm: Lars Gatschke, VZBV)	17
Dr. Andreas Schroeter, Joonko	18
Dr. Oliver Vins, Moneyfarm.....	19
Simon Brunke, Exporo	20
D1.3 Was sind nachhaltige Finanzprodukte und warum spielen sie im Massenkundengeschäft so gut wie keine Rolle?	22
Beatrix Anton-Grönemeyer, Allianz Global Investors	22
Prof. Dr. Hartmut Walz, Hochschule Ludwigshafen am Rhein	23
Barbara Sternberger-Frey	24
D2.1 Mikrokredite, Blitzkredite, Instant Lending = Überschuldung? Können nur noch Verbote helfen?.....	25
Christian Löbhard, Fidor Bank AG.....	25
Thomas Bieler, ING Deutschland	26

Prof. Dr. Udo Reifner, institut für finanzdienstleistungen e.V.....	27
Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen	27
D2.2 Bedarfsgerechte Berufsunfähigkeitsversicherungen? Lösungen zur Absicherung im Vergleich	29
Alexander Beurmann, Falken Sammer Deppner GmbH & Co. KG	29
Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund	30
Constantin Papaspyratos, BdV – Bund der Versicherten e. V.....	32
Sandra Klug, Verbraucherzentrale Hamburg e.V.	32
Andreas Ludwig, MORGEN & MORGEN GmbH.....	33
Manfred Bauer, MLP SE	34
Janina Dworzak, Cosmos Lebensversicherungs-AG	35
D2.3 Gütekriterien und Benchmarks in der nachhaltigen Geldanlage / Greenwashing.....	36
Roland Kölsch, Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen mbH.....	36
Thomas Schafbauer, Arabesque Asset Management	39
Ali Masarwah, Morningstar	40
Axel Kleinlein, Bund der Versicherten e. V.....	41
D3.1 Bank der Zukunft - Was erwartet die Kundschaft?	42
Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM Hochschule für Oekonomie & Management	42
Patrick Breuer, smava GmbH.....	43
Jessica Jüntgen, Volksbank Düsseldorf Neuss eG.....	45
Karl Matthäus Schmidt, Quirin Privatbank AG	46
Michael Piegsa, TeamBank AG	48
D3.2 Eine transparente und nachvollziehbare Kreditwürdigkeitsprüfung - Ein wichtiger Schritt zur verantwortlichen Kreditvergabe oder kommt jetzt das Social Scoring?	50
Martin Schmid, FinTecSystems GmbH	50
Dr. Gamal Moukabary, bonify.....	51
Serena Holm, SCHUFA	52
Dr. Tobias Knobloch, Capgemini Deutschland GmbH.....	53
D3.3 FA/VuR: Musterfeststellungsklagen zu Zinsanpassungen in Prämiensparverträgen	53
André Hink, Hink & Fischer Kreditsachverständige GbR.....	53
Beate Schönfelder, Dr. Bock & Kollegen in Dresden	55
Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen	56
F1.2 Geld genug im Alter bei Nullzinspolitik und Minuszinsen? Wie schützen wir uns vor Altersarmut?	58

Prof. Dr. Hans-Peter Burghof, Universität Hohenheim	58
Christian Nuschele, Standard Life.....	60
Constantin Papaspyratos, BdV – Bund der Versicherten e. V.	60
Dr. Alexander Kihm, Fairr.de GmbH	61
F1.3 Ethics and Trust in Finance - ein internationaler Preis für ethische Innovationen	62
Dr. Bernd Villhauer, Weltethos-Institut an der Universität Tübingen	62
F2.1 Die Zukunft der Präventionsarbeit - Wer übernimmt die Verantwortung für weniger Privilegierte?.....	63
Dr. Birgit Happel, Geldbiografien	63
Sebastian Richter, finlit foundation gGmbH.....	64
Sophie Linder, Finanztip Stiftung	65
Philipp Blomeyer, Stiftung „Deutschland im Plus“	66
F2.2 Immobilien für die Altersvorsorge - für Durchschnittsverdiener kaum erreichbar? Was macht sie trotzdem so attraktiv?	67
Mathias Breilkopf, Interhyp AG.....	67
Christian König, Verband der Privaten Bausparkassen e.V.....	68
Dr. Reiner Braun, empirica ag.....	69
Friedrich Thiele, Deutsche Leibrenten AG	74
Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg.....	75
F2.3 Bei wem gibt es sie noch - eine ganzheitliche Finanzberatung für "kleine" Kundinnen und Kunden?	76
Prof. Dr. Jürgen Steiner, gfp Gesellschaft für Private Finanzplanung mbH	76
Dr. Thomas Wiedemann, Vermögensarchitektur	77
Kerstin Becker-Eiselen, Verbraucherzentrale Hamburg.....	78
Dr. Ralf-Joachim Götz, Deutsche Vermögensberatung AG	79
Elgin Gorissen-van Hoek, Bundesverband Finanz-Planer e.V.....	80
F2.4 FA/VuR: Vorzeitige Beendigung von Darlehensverträgen – Widerruf und Erfüllung	81
André Hink, Hink & Fischer Kreditsachverständige GbR.....	81
Richard Lindner, Bundesgerichtshof, Karlsruhe.....	84
Dr. Gerd Krämer, Meilicke Hoffmann & Partner.....	86
F3.1 FA/VuR: Bad Banks - Good Banks? Ist nachhaltig auch sicher? Was sind die Kriterien für die Wahl einer Bank?.....	87
Stephanie Heise, VZ NRW.....	87
Georg Schürmann, Triodos Bank N.V. Deutschland.....	88

Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende.....	89
Dr. Reiner Brüggestrat, Hamburger Volksbank	90
Claus-Peter Praeg, Fraunhofer IAO, Stuttgart.....	91

Die 15. internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen

Aufgrund einer aktuellen Verordnung des Landes Hamburg zum Corona-Virus, deren Maßnahmen bis Ende August gelten, wird die Tagung nicht in der geplanten Form stattfinden können.

Gerne möchten wir dem hohen Interesse an den Konferenzschwerpunkten Nachhaltigkeit, Überschuldung, Digitalisierung/Fintech sowie dem Umgang mit der gleichzeitigen Corona- und Klimakrise eine Plattform bieten. Die Covid-19-Pandemie nährt Befürchtungen, dass auf absehbare Zeit der Kampf um den Klimawandel eher in den Hintergrund treten wird. Eine derartige Entwicklung wäre aber fatal. Gerade vor diesem Hintergrund ist die Aktualität des für unsere Konferenz gewählten Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit eher noch größer geworden. Anstelle der oft geäußerten Bedenken gegen eine klimafreundliche Politik angesichts einer ausgeprägten Rezession unserer Volkswirtschaft stellen wir die Frage ins Zentrum, wie es gelingen kann, die derzeitigen Entwicklungen positiv für ein klimaneutrales Wirtschaftssystem zu nutzen und welche aktive Rolle die Finanzdienstleistungsbranche dabei spielen kann.

Unter dem diesjährigen Leitthema Nachhaltige Finanzwirtschaft diskutieren wir, wie das Thema Nachhaltigkeit die Finanzdienstleistungsbranche verändert. Als Konzept der globalen und intergenerationellen Gerechtigkeit fragt Nachhaltigkeit nach wirtschaftlichen Lösungsansätzen für reale Probleme, welche sozialer, ökologischer und ökonomischer Natur sind.

Finanzdienstleistungen kommen in diesem Kontext eine besondere Verantwortung zu. Stellen sie doch die Verbindung zwischen Gegenwart und der Zukunft dar. Anlageprodukte etwa verbrieften Verfügungsrechte über natürliche Ressourcen und tangieren unmittelbar auch das Wohl zukünftiger Generation. Inzwischen gibt es in jeder Assetklasse auch nachhaltige Alternativen. Sie suggerieren nur allzu oft eine Lösung des Intergenerationskonfliktes. Dabei fällt es angesichts hochkomplexer Wertschöpfungsketten schwer, den Wahrheitsgehalt zu verifizieren. Die Vermutung liegt also nahe, dass Nachhaltigkeit oftmals auch als Aushängeschild genutzt wird.

Zugleich können strenge und vor allem nachprüfbar Nachhaltigkeitskriterien auch deutliche, positive Effekte auf Umwelt und Gesellschaft haben. Der Nachhaltigkeitsbegriff geht allerdings über Anlageprodukte hinaus und schließt den gesamten Bereich von Finanzdienstleistungen und damit auch das Verhalten der Finanzdienstleister mit ein. Hierbei spielen etwa die Fragen des Verbraucherschutzes, wie die Bedarfsgerechtigkeit bei Krediten oder Versicherungen ebenso eine Rolle, wie eine verantwortungsvolle Kreditvergabe.

Weitere Themen

Weitere, aktuelle Themen die wir auf der Konferenz mit Ihnen diskutieren wollen sind: Die Konsequenzen der fortschreitenden Digitalisierung im Bereich der Finanzdienstleistungen, die aktuellen Herausforderungen der Geldanlage in Zeiten der Null- und Negativzinsen, sowie die aktuellen Entwicklungen aus dem Bereich der Schuldner- und Insolvenzberatung. Wie in jedem Jahr, bietet die Konferenz auch in diesem Jahr eine Reihe von Fachanwalts-Fortbildungen für Bank- und Kapitalmarktrecht an.

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff)

Wer wir sind

Das Institut für Finanzdienstleistungen (iff) ist ein unabhängiges und international tätiges Forschungsinstitut. Schwerpunktartig befassen wir uns mit dem Thema Finanzdienstleistungen und Verbraucherschutz. Im Auftrag der EU-Kommission, von Bundesministerien und Verbraucherverbänden führen wir rechts-, wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Forschungen durch. Unsere Arbeit ist anwendungsorientiert und verfolgt das Ziel einer sozial verantwortlichen und nachhaltigen Gestaltung von Finanzdienstleistungen.

Wir sind daneben in folgenden Bereichen tätig: Beratung von Politik und Verbänden, der Erstellung von Gutachten, der Herausgabe von Publikationen sowie der Durchführung von Markttests, Fortbildungen und Konferenzen. Zu unserem Tätigkeitsfeld zählen ebenso verbraucherorientierte Kooperationsprojekte mit Anbietern. Im Einzelnen forschen wir zu den Themen: Zugang zu Finanzdienstleistungen, verantwortliche Kreditvergabe – Konsumenten- und Immobilienkredit, nachhaltige Geldanlagen, FinTechs, Vorsorge – Altersvorsorge, Berufsunfähigkeit etc., Ver- und Überschuldung von Privathaushalten, Finanzierungskrisen von Kleinunternehmen, Finanzinformationen, finanzieller Allgemeinbildung.

Was uns auszeichnet

Uns zeichnet ein spezifischer Forschungs- und Beratungsansatz aus: Empirisch feststellbare Probleme und Verbraucherinteressen werden analysiert, um auf Strukturprobleme und Produktmängel aufmerksam zu machen und Anbieter bei der Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen zu unterstützen. Damit sehen wir uns als Mittler zwischen Verbraucherinnen und Verbrauchern und Produkthanbietern.

Ziele und Kompetenzen

Unser Ziel sind innovative und transparente Finanzdienstleistungen, die an die individuelle Wirklichkeit aller Verbraucherinnen und Verbraucher anpassbar sind. Außerdem fördert das Institut kompetente Verbraucherberatung und Information über Finanzdienstleister. Nicht zuletzt stehen wir auch für eine Kultur regionaler Verantwortung von Finanzinstituten in Europa. Unsere internationale Ausrichtung wird durch ein Netz von Kooperationspartnern, Kompetenz in verschiedenen Sprachen sowie einer Vielzahl internationaler Projekte dokumentiert.

Unsere Leitfrage: Was erwarten Verbraucherinnen und Verbraucher von Finanzdienstleistungen der Zukunft?

Unsere Kompetenzen basieren auf der interdisziplinären Zusammenarbeit von Expertinnen und Experten aus den Berei-

chen Ökonomie, Recht, Soziologie, Bildungs- und Politikwissenschaftlern sowie eigener Berechnungs-Software und einem speziellen Informationssystem zu Finanzdienstleistungen. Als weitere Erfolgsfaktoren sind die Nähe zu Verbraucherverbänden und Hochschulen zu nennen.

Seit 1998 entwickeln und vertreiben wir außerdem CAWIN, eine Software für Schuldnerberatung. CAWIN ist die in Schuldnerberatungsstellen bundesweit am häufigsten genutzte Fachsoftware.

Ausführliche Informationen finden Sie unter: www.iff-hamburg.de

Beiträge der Referentinnen und Referenten

Podiumsdiskussion: Wie verändert das Thema Nachhaltigkeit die Finanzdienstleistungsbranche?

Silke Stremlau, Hannoversche Kassen

Vorständin

Wie gelingt der Umbau des Finanzsystems gen Nachhaltigkeit?

Die Welt hat sich im vergangenen Jahrhundert in einer vorher nie dagewesenen Dynamik verändert und entwickelt. Technologischer Fortschritt, Bildung für viele, Teilhabe an gesellschaftlichen Entwicklungen gehen einher mit einem exzessiven Raubbau an der natürlichen Umwelt und einem Zerstören unserer Lebensgrundlagen. Die aktuelle Corona-Pandemie verstärkt nun diese Prozesse und deckt bisher nur verschwommen wahrgenommene Strukturen auf und richtet einen grellen Scheinwerfer auf sie; sei es im Großen auf die Arbeitsbedingungen in der Fleisch- oder Textilindustrie oder im Kleinen, welche Mitarbeitenden wie mit der Krise umgehen.

Dies hat erhebliche Auswirkungen auf die Finanzwirtschaft, die durch Investitionen und Kredite mit allen wirtschaftlichen Branchen verflochten ist. Ein „Weiter so“ mit bekannten Strategien funktioniert langfristig nicht mehr, sei es im Hinblick auf den Erhalt unseres Planeten oder im Hinblick auf unser Finanzsystem. Grundlegende Transformationen in den verschiedensten Wirtschaftszweigen müssen in den nächsten Jahrzehnten mit voller Kraft umgesetzt werden, um menschenwürdiges Leben überall auf der Erde dauerhaft zu ermöglichen. Wir stehen vor mindestens fünf gravierenden gesellschaftlichen und ökonomischen Veränderungen: der Energiewende, Verkehrswende, Agrarwende, Konsumwende und der Finanzwende. Es ist heute, auch vor dem Hintergrund des Beschleunigers Corona, schon klar, dass diese Umbrüche nicht ohne erhebliche Durststrecken stattfinden werden.

Gleichwohl sind für diese notwendigen Transformationen drei Bedingungen wesentlich:

Ein konsequentes Umlenken der investiven Gelder: weg aus nicht-nachhaltigen Bereichen hin zu zukunftsfähigen Branchen und transformativen Unternehmen und Projekte

Eine kluge und konsequente Regulierung mit den richtigen Lenkungsanreizen, hier vor allem eine Internalisierung externer Kosten und

Eine neue Haltung bei den Finanzmarktakteuren – samt geändertem Geschäftsgebaren.

In den Hannoverschen Kassen sind wir zutiefst davon überzeugt, dass es für diesen Wandel und dem „Greening of the Financial System“ mehr braucht als nur neue Geschäftsmodelle und die Implementierung von Nachhaltigkeitsindikatoren. Es braucht vielmehr auch zukunftsfähige Formen der Unternehmens- und Organisationskultur, die sich auch in einer anderen (politischeren?) Haltung äußert. Wir sind nämlich davon überzeugt, nur in einer anderen Form der Organisation, der Entscheidungsfindung und der Teilhabe aller Kolleg*innen wirklich zukunftsfähig zu sein. Nachhaltige Geschäftsmodelle mit den Ansätzen einer modernen Organisationsform zusammen gedacht, beschreibt eine transformative Unternehmensentwicklung. Die eher klassisch ausgerichtete Finanzindustrie mit einem Schwerpunkt auf Hierarchie und Top-Down-Prozesse wird hier sicherlich in den nächsten Jahren schwer gefordert sein.

Die vergangenen Wochen haben bei allen Menschen – weltweit – große Lernprozesse in Gang gesetzt. Ob diese nachhaltig sind und die Welt zum Besseren wenden, ist heute noch nicht abzusehen. Gleichwohl stecken sowohl in der Corona- als auch in der Klimakrise fundamentale Möglichkeiten der gesellschaftlichen Reflektion und Neuausrichtung. Lassen Sie es uns versuchen!

Anke Behn, Verbraucherzentrale Bremen

Referentin für Finanzdienstleistungen

Die Verbraucherzentrale Bremen befasst sich seit vielen Jahren mit nachhaltiger Geldanlage und Altersvorsorge aus Sicht von Privatanlegern. Ein Ziel der von 2012 bis 2019 laufenden Projekte war es, für Verbraucherinnen und Verbraucher unabhängige Informationen zur Verfügung zu stellen. Diese findet man auf der Website „Geld bewegt“. Persönliche Beratungen dazu werden von Verbraucherzentralen angeboten.

Das Marktsegment der nachhaltigen Geldanlagen ist zwar noch eine Nische, aber es wächst stetig. Allerdings sind hier hauptsächlich institutionelle Anleger investiert. So liegt deren Anteil laut Jahresbericht 2020 des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) bei 89 Prozent. Auch immer mehr Privatanleger interessieren sich dafür. Laut FNG hat sich deren Anlagevolumen im vergangenen Jahr fast verdoppelt, nachdem die durchschnittlichen Wachstumsraten in den Jahren 2012 bis 2018 mit acht Prozent jährlich eher gering waren.

Die Unsicherheit auf Verbraucherseite ist jedoch immer noch groß. Die Gründe dafür sind unzureichende Informationen, mangelnde Transparenz sowie fehlende verbindliche Standards für nachhaltige Produkte. Das individuelle Nachhaltigkeitsverständnis des jeweiligen Anbieters bestimmt im Wesentlichen die Ausgestaltung eines Produktes. Dadurch gibt es gravierende Unterschiede, wie nachhaltig ein Produkt tatsächlich ist.

Häufige Fragen von Verbraucherinnen und Verbrauchern sind daher:

- Woran erkenne ich, wie nachhaltig ein Produkt ist?
- Wo erhalte ich nachhaltige Produkte?
- Wer kann mich dazu beraten, wenn meine Hausbank abwinkt?
- Bekomme ich nachhaltige Produkte nur online und muss ich das alleine machen?

Es ist zu erkennen, dass die Branche auch im Privatkundengeschäft vom Trend zu mehr Nachhaltigkeit profitieren möchte. So verschärfen Banken, die bereits Nachhaltigkeitskriterien für sich definiert haben, diese kontinuierlich – wie zum Beispiel das konsequentere Ausschließen von fossilen Energien. Zum Teil versuchen konventionelle Anbieter diesem Trend zu folgen – mit mehr oder minder starken Anstrengungen. Diese Bemühungen überzeugen jedoch noch nicht sonderlich. Zwar erweiterten Kreditinstitute meist ihre Produktpalette um nachhaltige Investmentfonds, dennoch berichten Verbraucherinnen und Verbraucher immer wieder von nicht zufriedenstellenden Antworten in Beratungsgesprächen.

Wir sind gespannt, wie die Branche, vor allem die konventionellen Kreditinstitute, die Anforderungen des EU-Aktionsplans insbesondere mit Blick auf Wertpapieranlagegespräche umsetzen wird.

Dr. Klaus Wiener, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
Mitglied der Geschäftsführung & Chefvolkswirt

Sustainable Finance – die Sicht der Versicherungswirtschaft

Die Transformation der globalen Wirtschaft hin zu mehr Nachhaltigkeit ist eine der großen gesellschaftlichen und politischen Aufgaben unserer Zeit. Die deutsche Versicherungswirtschaft stellt sich dieser existentiellen Jahrhundertherausforderung, indem sie bereits in erheblichem Umfang und zunehmend Nachhaltigkeitsaspekte in der Kapitalanlage, im Risikomanagement und bei der Risikoprävention berücksichtigt sowie aktiv zum Klimawandel forscht. Bei der Transformation der Realwirtschaft kann die Versicherungswirtschaft eine wichtige begleitende Rolle spielen. Dafür müssen jedoch die Rahmenbedingungen passen, z. B. über eine europaweit verbindliche CO₂-Bepreisung, welche dem Verursacherprinzip gerecht wird.

Die Versicherungswirtschaft hat ein hohes Interesse an der Finanzierung nachhaltiger Investitionsprojekte, sei es in der Realwirtschaft oder bei grünen Infrastrukturprojekten. Entsprechend sind die Investitionen der Versicherer in erneuerbare Energien in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen und betragen mittlerweile deutlich über 6 Mrd. Euro. Die EU-Kommission hat es mit dem Ende 2019 angekündigten Green Deal in der Hand, die richtigen Weichenstellungen für eine erfolgreiche Transformation zu stellen. Um den Green Deal zu einem Erfolg zu führen und die Entwicklung von Sustainable Finance fortzuführen, stellt die deutsche Versicherungswirtschaft sieben Kernthesen auf:

1. Ein Green Deal muss im internationalen Wettbewerb bestehen können

Gesetzliche Regeln dürfen die positiven Marktkräfte nicht abschneiden und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nicht schwächen. Wenn sich die europäische Wirtschaft im Zuge ihres Umbaus zu mehr Nachhaltigkeit nicht als stark erweist, wird sie global keine Vorreiterrolle in der Bekämpfung des Klimawandels spielen.

2. Versicherer sind ideale Partner für klimaschützende Infrastrukturprojekte

Öffentlich-Private Partnerschaften sind geeignet, für die Bekämpfung des Klimawandels dringend notwendige Infrastrukturprojekte kostengerecht und vor allem schnell umzusetzen. Es gibt jedoch zwei Hindernisse, die geringe Zahl an passenden Projekten und die oftmals kritische öffentliche Haltung zu diesem Beschaffungsinstrument.

3. Nachhaltige Investments brauchen Standards und Spielräume zugleich

So nötig das gemeinsame Verständnis über den Begriff Nachhaltigkeit ist (Taxonomie), so wichtig sind auch Spielräume. Je nach Größe und individueller Situation des Versicherers können unterschiedliche Investitionsstrategien sinnvoll sein.

4. Renditestarke Kapitalanlagen stehen nicht im Widerspruch zu nachhaltigen Kapitalanlagen

Eine an der Nachhaltigkeit ausgerichtete Anlagestrategie kann gute Renditen erzielen. Ökologische Aspekte können sinnvoll in Investitionsentscheidungen einfließen – immerhin legen deutsche Versicherer im Schnitt täglich 1,3 Mrd. Euro neu an. Der Recovery Plan for Europe sollte darauf ausgerichtet werden, zusätzliches privates Kapital für Investitionen in die Transformation zu mobilisieren. Allerdings müssen sich diese Überlegungen den gesetzlichen Regelungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes und den Regeln nach Solvency II unterordnen.

5. Die Kunden stehen im Mittelpunkt

Sichere und rentable Anlagen sind die Voraussetzung dafür, dass Versicherer ihre Leistungsversprechen in der Altersvorsorge und in der Schaden- und Unfallversicherung jederzeit einhalten können. Diese Bedingung muss auch erfüllt sein, wenn ökologische Kriterien stärker berücksichtigt werden sollen.

6. Bauvorschriften heute anpassen verhindert Schäden in der Zukunft

Wenn Starkregen und Hagelschlag in zunehmender Weise Hab und Gut bedrohen, muss auch das Bauplanungs- und Bauordnungsrecht angepasst werden – und zwar heute. Je später damit begonnen wird, desto größer wird der volkswirtschaftliche Schaden in der Zukunft ausfallen.

7. Ohne Aufklärung kein Risikobewusstsein

Aufklärung und Prävention sind das A und O, um künftige Schäden in Grenzen zu halten und Elementarrisiken heute wie auch in Zukunft versichern zu können. Versicherer engagieren sich stark darin, Menschen über Gefahren von Extremwetterereignissen und Naturkatastrophen zu informieren. Wie in anderen Ländern auch, muss der deutsche Staat die vorhandenen Informationen zu Naturgefahren bündeln und der Öffentlichkeit in einem zentralen Online-System zugänglich machen. Versicherer fordern deshalb ein bundesweites Naturgefahrenportal mit begleitenden Informationskampagnen.

Prof. Dr. Christian Klein, Universität Kassel

Professur für Nachhaltige Finanzwirtschaft

Verändert das Thema Nachhaltigkeit die Finanzbranche?

Nachhaltigkeit wird die Finanzbranche tiefgreifend verändern. Es handelt sich bei „Sustainable Finance“ um kein Nischenthema mehr, welches nur für Philanthropen spannend ist, die die Welt retten wollen. Ich gehe davon aus, dass vieles von dem, was momentan unter dem Stichwort „Sustainable Finance“ diskutiert wird, in naher Zukunft völlig selbstverständlich zum Mainstream – also zur „normalen Finance“ – zählen wird. Ursächlich sind hier für mich drei Akteursgruppen: Die Kunden, die Finanzbranche selber und die Politik. Darüber hinaus könnte die Covid-19-Krise einen großen Schub in Richtung nachhaltiger Finanzwirtschaft bedeuten.

Kunden

Laut dem Marktbericht 2020 des FNG sind die Privatinvestitionen in nachhaltige Fonds im Jahr 2019 um 96 % gewachsen. Dieses Ergebnis ist für diejenigen, die sich länger mit dem Markt für nachhaltige Geldanlagen befassen, keine Überraschung. Vielmehr war der bisher eher geringe Anteil der Retailinvestoren, die in Nachhaltige Fonds investieren, erstaunlich: In einer von uns durchgeführten repräsentativen Studie haben ca. 50% der privaten Haushalte in Deutschland angegeben, Interesse an nachhaltigen Finanzprodukten zu haben. Gleichzeitig beklagten sich viele Investoren, von ihrer Bank keine Informationen beziehungsweise Angebote zu nachhaltigen Geldanlagen zu erhalten. Dies hat sich nun offensichtlich geändert und wird sich spätestens mit der Umsetzung von MiFID II noch einmal deutlich steigern. Wir rechnen daher mit einer weiterhin stark steigenden Nachfrage nach nachhaltigen Geldanlagen.

Finanzbranche

Nachhaltigkeit ist kein „Gute-Mensch-Thema“ mehr, spätestens mit dem „Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken“ der BaFin ist den Finanzmarktakteuren klar geworden, dass es im Kern um Risikomanagement geht. Auch wir sehen in unserer Forschung, dass Portfoliomanager beispielsweise CO₂-Daten verwenden, um die Auswirkungen der zukünftigen Klimaregulierung auf ihre Investition abschätzen zu können.

Politik

Dass es die Europäische Kommission mit der Umsetzung der CO₂-Ziele offensichtlich ernst meint, ist in den letzten zwei Jahren deutlich geworden. Die „High-Level Expert Group on Sustainable Finance“ (HLEG) fordert in ihrem Abschlussbericht vom Januar 2018, es privaten Investoren zu erleichtern, nachhaltige Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren und in diese zu investieren. Hervorgehoben wurde in diesem Zusammenhang auch die zentrale Rolle der Finanzwirtschaft als Dienstleister. Spätestens die Einführung der Taxonomie wird einen wichtigen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit im Finanzmarkt leisten, indem sie ein gemeinsames Verständnis über nachhaltige Investitionen schafft und zu mehr Transparenz hinsichtlich der (positiven) Klimaauswirkungen von Investitionen führt. Für mich hat die Taxonomie das Potenzial eines „Game Changers“, die Auswirkungen auf die Finanzwelt werden groß sein.

Covid 19 – Green Recovery

Die Europäische Union und nationale Regierungen werden umfangreiche Konjunkturpakete auflegen, um die Wirtschaft bei der Erholung von den Folgen der Covid-19-Pandemie zu unterstützen. Die Anzeichen verdichten sich, dass bei der Vergabe der Fördermittel Nachhaltigkeitskriterien Berücksichtigung finden werden. Dies ist richtig und wichtig: Der Wirtschaft steht (unabhängig von Corona) ein umfangreicher Transformationsprozess bevor, damit die Ziele des Pariser Klima-abkommens erreicht werden können. Der dafür notwendige Transformationsprozess der Wirtschaft erfordert immense Investitionen. In einem gemeinsamen Projekt entwickeln gerade Ottmar Edenhofer, Kai Lessmann, Marco Wilkens und ich einen Vorschlag, wie staatliche Finanzierungen an die Taxonomie und an einen CO₂-Preis gekoppelt werden könnten. So wäre es für die Unternehmen möglich, die Risiken, die dadurch entstehen, dass die Politik CO₂ zu niedrig bepreist, zu reduzieren bzw. sogar zu eliminieren.

All dies wird dazu beitragen, die Bedeutung von Sustainable Finance grundlegend zu verändern: Von der Nische zur Normalität.

D1.1 Inkasso, Insolvenzordnung, P-Konto - Was ist neu, was erwartet uns?

Pamela Wellmann, Verbraucherzentrale NRW

Leiterin Gruppe Kredit und Entschuldung

Thema: Der Regierungsentwurf zum Pfändungsschutzkonto-Fortentwicklungsgesetz (PKoFoG)

Nach Jahren der Evaluierung und Diskussion mit Vertretern der Verbraucher- und der Bankenseite steht eine Aktualisierung der Vorschriften zum Pfändungsschutz auf Girokonten kurz bevor. Ganz wichtig dabei ist, dass der Gesetzgeber viele Anliegen der betroffenen Schuldner aufgegriffen und in verbraucherfreundlichere Regelungen umgesetzt hat. Andere, wichtige Ansätze be-

rücksichtigt der Entwurf hingegen nicht – so etwa die nach wie vor bestehende Ungleichbehandlung bei sogn. faktischer Unterhaltspflicht im Sozial- und Vollstreckungsrecht mit gravierenden Folgen für die Betroffenen.

Die Änderungen für Verbraucher und Beratungspraxis werden erheblich sein. Das P-Konto erhält einen eigenen Abschnitt in der ZPO, Einrichtung und Wirkungen werden räumlich getrennt, die Vorschriften insgesamt entzerrt.

Die wichtigsten Verbesserungen sind die Verlängerung des Übertragungszeitraums für Anspärüberträge auf insgesamt 3 Monate und der Schutz von Arbeitseinkommen auf debitorisch geführten Konten – die Umsetzung einer langen bestehenden Forderung der Verbraucher- und Schuldnerberatung. Weitere Verbesserungen betreffen die Möglichkeit, das Guthaben auf gepfändeten Gemeinschaftskonten zu schützen und Nachzahlungen von Sozialleistungen per Bescheinigung frei zu stellen.

Der Kontoinhaber erhält das Recht auf Information, bevor das Kreditinstitut eine neue Bescheinigung verlangt. Diese ist nunmehr für mindestens zwei Jahre anzuerkennen. Weitere Informationspflichten betreffen die verfügbaren und die demnächst pfändbaren Beträge auf dem P-Konto – ein wichtiger Baustein für mehr Transparenz.

Die zu bescheinigenden Leistungen werden erweitert und berücksichtigen die mittlerweile gesetzlich geregelte Unpfändbarkeit bestimmter Sozialleistungen. Und nicht zuletzt wird eine Reihe von Klarstellungen mutmaßlich dazu beitragen, Streitigkeiten zu verringern und eine deutlich problemfreiere Kontenführung zu ermöglichen. Dazu gehört auch etwas mehr Verbindlichkeit bei Rolle und Aufgaben der Sozialleistungsträger, Vollstreckungsgerichte und öffentlichen Gläubiger – dies jedoch nicht mit der erhofften Konsequenz.

Prof. Dr. Wolfgang Jäckle

Rechtsanwalt

Im Folgenden stelle ich den Regierungsentwurf zum geplanten „**Gesetz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht**“ (https://www.bmjv.de/SharedDocs/Gesetzgebungsverfahren/Dokumente/RegE_Verbraucherschutz_Inkassorecht.pdf;jsessionid=B75D1147EDD27EBA189098288C607EB8.1_cid297?__blob=publicationFile&v=3) vor, wobei der BT-Rechtsausschuss noch Änderungen beschließen kann.

Zunächst die positiven Dinge:

Begrenzung der Erstattungsfähigkeit der Inkassokosten bei unbestrittenen Hauptforderungen unter 50 € auf 30 €

Zukünftig soll es Inkassounternehmen und Inkassoanwälten nur noch erlaubt sein, im Massenkassobereich **bei einer unbestrittenen Hauptforderung von bis zu 50 €** einen Betrag von **30 €** zuzüglich der Auslagenpauschale zu verlangen (§ 13 Absatz 2 neu RVG). Laut RegE (Seite 41 unten) sollen hiervon 23 % aller Einziehungsfälle betroffen sein.

Beschränkung auf eine 0,5 Gebühr in einfachen Fällen

Die Nr. 2300 VV RVG soll um einen Absatz ergänzt werden, der in einfachen Fällen nur noch die 0,5 Gebühr vorsieht. Als Beispiel für einen solchen einfachen Fall wird genannt (Seite 12 oben):

„Ein derartiger einfacher Fall liegt in der Regel vor, wenn die Forderung auf die erste Zahlungsaufforderung hin beglichen wird.“

Keine Doppelbeauftragung mehr zu Lasten des Schuldners

Die etwa von infoscore/RA Haas & Kollegen zumindest früher geübte Praxis, in den Fällen der Erfolglosigkeit der Bemühungen der Inkassounternehmen noch eine meist wirtschaftlich verbundene Anwaltskanzlei tätig werden zu lassen, die weitere häufig identische Mahnschreiben versendet (sog. **doppelte Ernte**), wird nach neuem Recht nicht mehr zulässig sein. Vielmehr können nur noch die Anwaltskosten erstattet verlangt werden (§ 13c RegE). **Ausnahme:** Der Schuldner hat die Forderung **erst nach Einschaltung des Inkassounternehmens** bestritten, so dass aus diesem Grunde die Beauftragung des Anwalts erforderlich geworden ist.

Verbot des sog. „Überfallinkassos“

Der Schuldner wird zukünftig nur noch dann zum Inkassokostenersatz verpflichtet sein, wenn er rechtzeitig auf diese Rechtsfolge hingewiesen worden ist. Erfolgen muss dieser Hinweis (E-Mail genügt) entweder rechtzeitig vor Eintritt des Verzugs oder unter Setzung einer angemessenen Frist zur Leistung (§ 288 Abs. 4 BGB neu).

Klarstellung, dass Erstattungsanspruch gegen den Schuldner das Entstehen eines entsprechenden Schadens beim Gläubigerunternehmen voraussetzt (Einzelheiten: RegE Seite 26.)

Titulierter Bereich: Kostenerstattung nur im Rahmen des § 788 ZPO

Einige Inkassounternehmen kaufen bekanntlich titulierte Forderungen auf und machen dann ohne die staatlichen Vollstreckungsorgane zu bemühen, gegen den Schuldner hohe Inkassokosten (etwa für 1. Brief titul. Forderung uäm) geltend. Der RegE (Seite 25) führt hierzu aus, dass zur Durchsetzung einer titulierten Forderung nur noch die Zwangsvollstreckung mit der Kostenfolge der Nr. 3309 VV RVG vorgesehen sei, so dass an derartigen Zahlungsaufforderungen aus Sicht des Gläubigers kein aner kennenswertes Interesse mehr bestehe. Damit scheidet die Erstattungs fähigkeit aus.

Negativ zu bewerten ist:

1,0 Gebühr der Nr. 2300 VV RVG bei unbestrittenen Forderungen über 50 €

Während im **Referentenentwurf** (wenn auch einschließlich der Forderungen unter 50 €) lediglich eine 0,7 Gebühr für zulässig gehalten wurde, sieht der nunmehr zur Abstimmung im Bundestag gestellte **RegE**, eine 1,0 Gebühr vor. Es scheint, als ob die Inkassolobby in Gestalt des BDIU beim BMJV erreicht hat, dass die Einführung der Kappung der Inkassokosten auf 30 € bei Bagatellforderungen bis 50 € mit der Anhebung auf die 1,0 Gebühr gleichsam ausgeglichen wird. Laut RegE (Seite 42) sollen etwa 60 % aller Fälle dieser Kategorie angehören.

Gebührenrahmen von 0,5 – 2,5 bei bestrittenen Forderungen

Der RegE sieht für die Bearbeitung strittiger Forderungen die Ausschöpfung des vollen bis 2,5 reichenden Gebührenrahmen der Nr. 2300 VV RVG vor. Begründet (Seite 23) wird dies damit, dass in diesen Fällen „häufig eine umfangreichere Prüfung und Beratung erforderlich“ sei. Offenbleibt, wie dies mit den tatsächlichen im Massenkassobereich vorherrschenden Geschehensabläufen in Einklang

zu bringen ist. Immerhin wird erkannt (Seite 72), dass bei **berechtigt** bestrittenen Forderungen überhaupt kein Anspruch auf Ersatz von Inkassokosten besteht.

Keine Zentralisierung der Inkassoaufsicht beim Bund

Den langjährigen Klagen der Verbraucherschutzseite, der Ineffizienz der bislang bei den Gerichten (Ländersache) angesiedelten Inkassoaufsicht durch Übertragung der Aufgabe auf eine neu zu schaffende oder bereits bestehende Bundesbehörde (wie der BaFin oder dem Bundesamt für Justiz) Rechnung zu tragen, trägt der RegE nicht Rechnung. Stattdessen soll durch eine (auch über Ländergrenzen hinweg) erfolgende Bündelung auf weniger Gerichte eine Effizienzsteigerung erreicht werden. Dem ist mit großer Skepsis zu begegnen.

Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV)

Stellvertretender Sprecher

Thema: Insolvenzordnung

Derzeit steht die Umsetzung der am 16.07.2019 in Kraft getretenen Richtlinie (EU) 2019/21023 über einen präventiven Restrukturierungsrahmen und über die Entschuldung von Unternehmer an. Das Bundesjustizministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) hat zur Umsetzung des Entschuldungsverfahrens einen Referentenentwurf (RefE) am 13.02.2020 veröffentlicht. Dieser RefE sieht vor, dass die Umsetzung der vorgeschriebenen Entschuldungsfrist von drei Jahren ins nationale Recht zum 17.07.2022 erfolgen soll. Das BMJV ist der Empfehlung der Richtlinie gefolgt und hat im Referentenentwurf vorgeschlagen, dass die Entschuldungsfrist von drei Jahren für alle natürlichen Personen und nicht nur für die Unternehmer gelten soll. Ein Regierungsentwurf wurde bislang nicht veröffentlicht.

Folgende weitere Regelungen sieht der Referentenentwurf des BMJV vor:

- Rückwirkende schrittweise monatliche Verkürzung der Entschuldungsfrist seit 19.12.2019 bis zum Inkrafttreten der Insolvenzrechtsreform. Diese Verkürzung soll dazu dienen, einen Antragsstau zu vermeiden und die Finanzierung der gemeinnützigen Schuldnerberatung, insbesondere bei fallbezogener Abrechnung, zu sichern.
- Die Ausweitung der Sperrfrist gem. § 287a Abs. 2 Nr. 1 InsO von 10 Jahre auf 13 Jahre. Bei einer Neuverschuldung nach Erteilung einer Restschuldbefreiung verlängert sich für den Schuldner die „Wartefrist“ auf ein weiteres Insolvenz- und Restschuldbefreiungsverfahren.
- Die Speicherfrist des Merkmals Restschuldbefreiung wird auf ein Jahr nach Rechtskraft begrenzt.

Mit Beschluss des Koalitionsausschusses vom 03.06.2020 wurde im Rahmen des Konjunkturpaketes zur Umsetzung der EU-Richtlinie und Insolvenzrechtsreform beschlossen, dass

- ein schneller Neustart nach einer Insolvenz erleichtert werden soll,
- Entschuldungsverfahren für alle natürlichen Personen auf drei Jahre verkürzt werden,
- die Verkürzung bei den Verbrauchern zunächst befristet gilt,
- eine Evaluation durchgeführt wird, die prüfen soll, ob aufgrund der Verkürzung negative Auswirkungen auf das Zahlungs- und Wirtschaftsverhalten der Verbraucher nachzuweisen sind und

- ergänzende Maßnahmen zur Missbrauchsvermeidung eingeführt werden.

Die Reform des Restschuldbefreiungsverfahrens wird somit vorgezogen, was zu begrüßen ist. Dagegen ist die befristete Wirkung der Verkürzung bei den Verbrauchern nicht nachvollziehbar und widerspricht den Empfehlungen der EU-Richtlinie einer einheitlichen Entschuldungsfrist für alle natürlichen Personen.

Die Einführung von zusätzlichen Maßnahmen zur Missbrauchsvermeidung aufgrund der verkürzten Entschuldungsfrist bei Verbrauchern wird strikt abgelehnt. Ein nennenswerter Missbrauch ist bislang weder festgestellt worden noch zu erwarten. Überschuldung bei Verbrauchern wird überwiegend – wie die Statistiken dies nachweisen – durch Arbeitslosigkeit, Trennung u. Scheidung, Krankheit und Niedrigeinkommen ausgelöst.

Positiv kann über den Koalitionsbeschluss nur vermerkt werden, dass eine zeitnahe Umsetzung angestrebt wird.

Es bleibt abzuwarten, wie die konkrete Ausgestaltung der angekündigten Reform im Rahmen eines noch zu erstellenden Regierungsentwurfs aussehen wird.

D1.2 Die schöne neue FDL Welt und Verbraucherschutz: Vergleichsportale, Robo Advisor und viel mehr

Sascha Straub, Verbraucherzentrale Bayern

Leiter Referat Finanzdienstleistungen

Der wohl größte Erfolg der Finanzbranche war es, der Öffentlichkeit weiszumachen, Geldanlage sei derart kompliziert, dass Privatanleger ohne Finanzprofis an ihrer Seite keine Chance am Aktienmarkt hätten. Vielmehr bräuchte es die Expertise von Banken oder Finanzdienstleistern, die Kraft ihres überragenden Börsenwissens alle Untiefen und Chancen erkennen. Diese würden durch aktives Investieren stets auf Gewinnerwerte setzen können und so überdurchschnittliche Renditen erzielen. Die höheren Kosten des aktiven Managements würden so problemlos ausgeglichen werden.

Nichts davon war jemals wahr! Vielmehr diente dieses Narrativ den Geschäftsmodellen der Finanzindustrie und sicherte ihr über Jahrzehnte mehr als satte Gewinne. Entsprechend hat der Vertrieb einen beständigen Abwehrkampf gegen den kostengünstigen, passiven Investmentansatz geführt. So war es Anlegern lange Zeit nicht möglich; ETF über ihre Hausbank zu kaufen.

Doch das änderte sich durch die Digitalisierung. Direktbanken und Robo-Advisor beeinflussen den Anlagemarkt und verändern den Vertrauensmaßstab. Für immer mehr Verbraucher verlieren die Bankfiliale vor Ort, das persönliche Gespräch und der gute Kaffee mit Keks an Wert. Eine gute Finanzdienstleistung ist immer stärker von Faktoren wie digitale Erreichbarkeit, Transparenz und Kosteneffizienz geprägt. Und der Umbau der Branche hat gerade erst begonnen.

Vergleichbares gilt für die Versicherungsbranche. Ihr über Jahrzehnte erfolgreicher Vertriebsmotor in Form provisionsabhängiger Vermittler, die sich in die Häuser, Herzen und Köpfe versicherungsunwilliger Kunden reden müssen, läuft schon lange nicht mehr rund. Immer mehr Verbraucher gehen das Thema Versicherung viel bewusster an, als dies früher der Fall war. Sie suchen passenden Versicherungsschutz, möchten aber den persönlichen Kontakt zum Vermittler eher vermeiden.

Mit Online-Tarifvergleichen oder Direktabschlüssen auf den Webseiten der Versicherer oder Makler ist dies auch nicht mehr schwierig. Natürlich gibt es komplexe Produkte wie die Berufsunfähigkeitsversicherung, für die man eine Beratung benötigt. Doch auch diese muss nicht in der Offline-Welt erfolgen.

Das Vermittlersterben schreitet weiter voran. Mit zunehmender Kundenakzeptanz digitaler Angebote wird sich dies beschleunigen. Profitieren können Versicherungsberater aber auch Versicherungsmakler. Zumindest dann, wenn sie den Kundenservice ganzheitlich betrachten: bedarfsgerechte Beratung, nutzerfreundliches Abschluss- und Vertragsmanagement sowie rechtliche Unterstützung im Leistungsfall. Nur wer in allen Bereichen punkten kann, bietet einen tatsächlichen Mehrwert, den Kunden honorieren werden.

Claudio Zeitz, VZBV (neues Programm: Lars Gatschke, VZBV)

Referent Team Finanzmarkt

Chancen der Digitalisierung für besseren Zugang zu Finanzdienstleistungen nutzen

Die Digitalisierung verändert den Zugang von Verbraucherinnen und Verbrauchern zu Finanzdienstleistungen. Während Bankfilialen und Versicherungsvertreter an Bedeutung verlieren, gewinnen Banking-Apps, Vergleichsportale, digitale Versicherungsmakler, Robo-Advisor oder auch digitale Bezahlssysteme hinzu.

In dieser Entwicklung liegen aus Verbrauchersicht zweifelsohne erhebliche Chancen. Das Internet ermöglicht einen breiten Marktüberblick und Vergleichsangebote verschärfen den Wettbewerb, was zu geringeren Kosten und besseren Konditionen beitragen kann. Intelligentes Design kann ein wichtiger Schritt auf dem Weg sein, Verbrauchern passgenauere Angebote zu machen, die ihren individuellen Lebensumständen gerecht werden. Durch Automatisierung lassen sich erhebliche Kosteneinsparungen erzielen, von denen beispielsweise Nutzer von Robo-Advice profitieren können.

In der Realität kämpfen Verbraucher freilich mit einer Reihe von Problemen. Das beginnt damit, dass längst nicht alle Verbraucher Zugang zu digitalen Angeboten haben, sei es, weil das Gerät fehlt, sei es, weil sie den Umgang nicht beherrschen. Die Hintergründe können sozio-ökonomischer oder demographischer Natur sein, es können aber auch mentale oder motorische Einschränkungen den Ausschlag geben. Fakt ist: Der junge, digital-affine iPhone-Nutzer mag der Wunschkunde sein, spiegelt aber nicht die Realität der meisten Verbraucher wider.

Die Angebote am Markt verfehlen nicht nur eine Vielzahl der Verbraucher, sie sind auch regelmäßig nicht verbraucherorientiert ausgerichtet. Im Dezember untersuchte Finanztest digitale Makler und fand dabei heraus, dass diese häufig das Versprechen bedarfsorientierter Beratung eben nicht einlösen. Statt eine gewissenhafte Prüfung bestehender Policen zu gewährleisten, sind die Apps auf Neuabschlüsse ausgelegt - das verspricht schließlich die entsprechenden Provisionen.

Nicht nur im Versicherungssegment sind Kosten ein Ärgernis. Auch Neobanken sind, anders als sie suggerieren, oft nicht günstig. Zweifelhafte Leistungen, wie metallische Kreditkarten oder CO₂-Kompensation, machen die Premium-Konten teurer als die vermeintlich altbackene Konkurrenz. Und auch, was die Komplexität der Konditionen angeht, sind die Challenger-Banken ganz vorne mit dabei.

Probleme machen neben Vertriebsdruck und zweifelhaften Entgelten schlechter Service: Sei es durch unfähigen oder unerreichbaren Support, durch Ausfälle von Bankings-Apps und Brokern, oder durch aggressive Werbung auf Plattformen wie Facebook.

In der zunehmenden Rolle von Plattformen und dem Einstieg von BigTechs (wie beim mobilen Bezahlen) wächst das Risiko der Marktkonzentration, wodurch die Chancen der Digitalisierung für Verbraucher durch größere Auswahl und Kosteneinsparungen wieder zunichtegemacht würden.

Der Gesetzgeber sollte vor diesem Hintergrund tätig werden, um Probleme am Markt zu beseitigen und Verbraucher von der Digitalisierung in der Breite profitieren zu lassen.

Dazu bedarf es einer effektiven Regulierung der Vergleichsportale, die sicherstellt, dass Verbraucher unabhängige, objektive Angebote erhalten und nicht die Höhe der Provisionen, sondern die Qualität des Angebots bestimmt, was an der Spitze des Vergleichs steht. Auch die modernste Technologie überschreibt nicht die materiellen Anreize des Provisionswesens, sei es im Plattform-Vertrieb, bei digitalen Versicherungsmaklern oder bei manchem Robo-Advisor.

Entlang der Marktsegmente bedarf es schärfer Vorgaben für den Vertrieb, bei denen auch die Möglichkeiten von maschinellem Lernen und Echtzeit-Schnittstellen genutzt werden sollten. Warum sollte ein Robo-Advisor z.B. das Einkommen per Formular abfragen, wenn er sich dank digitaler Technologien ein realistisches und ganzheitliches Bild des Verbrauchers verschaffen kann, ohne dabei die Privatsphäre des Verbrauchers zu gefährden?

Aufsicht und Regulierung sollten genauer auf die Anbieter-Kundenschnittstelle schauen: IT-Ausfälle, schlechter Kundensupport, aggressive Werbung und Beratungsfehlleistungen sollten mit digitalen Mitteln aufgestöbert und sanktioniert werden, genauso wie Verletzungen der Privatsphäre.

Die Veränderungen der Finanzwelt durch die Digitalisierung beschäftigen auch die Politik. So bereitet die Europäische Kommission derzeit eine Digital-Finance-Strategie vor und führt dazu in diesem Monat eine Konsultation durch. Auch die Fernabsatzrichtlinie soll eine Revision erfahren, um den neuen Gegebenheiten besser gerecht zu werden. Der Verbraucherzentrale Bundesverband bringt sich, gemeinsam mit den europäischen Kollegen, intensiv in diese Prozesse ein, um eine verbrauchergerechte Ausgestaltung des digitalen Finanzdienstleistungsmarkts zu erreichen.

Dr. Andreas Schroeter, Joonko

CMO/COO und Co-Founder

Vergleichsportale sind heutzutage fester Bestandteil bei der Suche nach dem richtigen Finanzprodukt. Sie geben Verbrauchern einen Überblick der auf dem Markt befindlichen Produkte und können dadurch bei der Entscheidungsfindung helfen. Die Krux liegt jedoch darin, bei der Angebotsübersicht neutral und objektiv zu sein. Dieser Verantwortung wird der Markt heute jedoch teilweise nicht gerecht, z.B. durch unklare Abgrenzung der Werbung zum Ranking (sogenannte Position 0), eine undurchsichtige Übersicht der Marktabdeckung, und keiner klaren Offenlegung, wie Geld verdient wird und ob dies einen Einfluss auf das Ranking hat.

Mit Joonko (<https://joonko.de/>) treten wir an, ein radikal einfaches, faires und transparentes Finanzportal zu schaffen. Als erstes Produkt haben wir in 2019 einen Kfz-Versicherungsvergleich

gestartet. Hier werden auf unserer Transparenzseite klar die Partner aufgelistet, mit denen wir zusammenarbeiten, aber auch die Versicherungen, mit denen wir noch nicht kooperieren. Wir erklären genau, wie unser Ranking funktioniert, verzichten auf Werbung (die Position 0) und legen detailliert offen, dass wir durch Provisionen Geld verdienen, die Provisionen aber natürlich keinen Einfluss auf das Ranking haben. Darüber hinaus haben wir einen Transparenzbeirat mit namhaften Vertretern aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft sowie Daten- und Verbraucherschutz initiiert, der stets dafür sorgt, die Transparenz und Objektivität im Sinne des Kunden zu wahren.

Wir sind davon überzeugt, dass nur vollständige Transparenz Vertrauen in eine Marke aufbauen kann, und dieses Vertrauen dann auch die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit sowohl mit Endkunden als auch mit unseren Versicherungs- und Bankpartnern ist. Unsere Vision für Joonko ist ein Finanzportal, das den Kunden über den einzelnen Produktvergleich hinaus in allen Finanzfragen zur Seite steht und nicht nur punktuell das beste Produkt findet.

Dr. Oliver Vins, Moneyfarm

Geschäftsführung

Thesen zur Diskussion:

- Digitale FDL-Angebote haben sich in den letzten 5-10 Jahren erfolgreich etabliert; die anfängliche Aufregung und Unsicherheit haben sich gelegt
 - Pioniere sind bereits fast 10 Jahre am Markt
 - Fast alle etablierten Spieler haben entsprechende digitale Angebote eingeführt -> der anfängliche Gegensatz zwischen FinTechs und etablierten Spielern schwindet
 - Es herrscht weitgehend Klarheit bez. aufsichtsrechtlicher Fragestellungen
- Digitale Modelle haben sich bewährt trotz langsameren Wachstums als ursprünglich erwartet
 - Die meisten Märkte haben sich langsamer entwickelt als erwartet (mit Ausnahme der Neo-Banken)
 - Zufriedenheit der Kunden digitaler Modelle über einen längeren Zeitraum hoch
 - Die meisten digitalen Modelle sind deutlich kostengünstiger, bequemer und transparenter als etablierte Modelle
 - Selbst in Krisenszenarien, allen voran Covid19, haben sich die meisten Modelle bewährt und mussten keine außerordentlichen Kunden-/Mittelabflüsse verzeichnen – und haben damit eine oftmals vorgetragene Befürchtung widerlegt
- Kundenverhalten hat sich in Bezug auf Finanzanlageverhalten durch digitale Angebote nicht grundlegend geändert
 - Es ist bisher kaum gelungen, das grundsätzliche Finanzanlageverhalten der Kunden grundsätzlich zu ändern; Sparer suchen digitale Sparangebote auf, digitale Anlageplattformen werden vor allem von Kunden mit erhöhter Finanzerfahrung frequentiert; Trading-Plattformen vor allem von Kunden, die auch vorher bereits Wertpapierhandel betrieben haben
 - Es wurde daher bisher in der Breite die Chance versäumt, einer größeren Masse Zugang zu neuen Finanzdienstleistungen zu gewähren bzw. von günstigeren Angeboten zu profitieren
- Die kommenden Jahre werden durch den Kampf um die Kundenschnittstelle geprägt sein

- Die Kundenbeziehung wird auch zukünftig der entscheidende Faktor sein, um hohe Kundenakquisekosten wirtschaftlich zu rechtfertigen
- Derzeit versuchen die meisten neuen Anbieter ihre Produktpalette auszubauen, um vom Produkt zum ganzheitlichen Lösungsanbieter zu werden
- Dabei entstehen zunehmend Hybridmodelle (z.B. persönliche Beratung bei einem digitalen Anbieter)
- Covid19-Erfahrung und ESG werden die Entwicklung weiter beschleunigen
 - Kunden meiden verstärkt den direkten Kontakt (z.B. Besuch einer Filiale) und suchen nach digitalen Alternativen
 - Kunden aller Altersklassen haben in den letzten Wochen massiv Erfahrung im Umgang mit digitalen Tools (allen voran Videokonferenz-Tools) insbesondere im professionellen Arbeitsumfeld gewonnen – dadurch wurden „Berührungängste“ abgebaut und werden bei neuen digitalen Angeboten die Akzeptanz erleichtern

Simon Brunke, Exporo
CEO

Mehr als ein Hype: Wie die Blockchain die Immobilienwirtschaft schon heute verändert

Über Disruption infolge von Digitalisierung wird in der Immobilienbranche viel gesprochen. Nicht alle Buzzwords sind dabei auch so vielversprechend, wie sie klingen. Eine Technologie, die aber durchaus das Potenzial hat, tradierte Prozesse zu verändern, und zwar gravierend, ist die der Blockchain. Sicherlich auch ein Schlagwort, aber eines, hinter dem mehr steckt als ein Hype. Während Hunderte von Unternehmen in Europa über die Tokenisierung von Immobilien sprechen, also die Repräsentierung von Vermögenstiteln auf einer Blockchain, haben wir sie bei Exporo durchgeführt – mit guten Erfahrungen. Eines vorab: Wenn wir über Blockchain sprechen, sprechen wir nicht über Kryptowährungen – Einzahlungen, Auszahlungen und der Handel werden in Euro abgewickelt – durch die KWG 32 Lizenz stehen wir unter Aufsicht der BaFin.

Das steckt hinter der Blockkette

Vereinfacht gesprochen verbirgt sich hinter dem Begriff Blockchain eine Kette von Datensätzen, die in einem dezentralen Netzwerk von Computern gespeichert werden. Vollständig transparent werden alle Arten von Transaktionen auf ihre Gültigkeit geprüft, ausgeführt und unveränderlich in der Blockchain gespeichert. Dort, wo vorher zentralisierte Institutionen wie Depotbanken und Clearinghäuser benötigt wurden, schafft die Blockchain nun Vertrauen unter den Marktteilnehmern.

Ein vollständig digitaler Onboarding-Prozess erleichtert es uns, unsere Investitionen (mittelfristig) weltweit anzubieten, da wir so nicht in jedem Land eine Partner-Depotbank suchen müssen. Nicht zuletzt wird uns nur diese rein digitale Infrastruktur die Schaffung eines leistungsfähigen Sekundärmarktes mit hoher Benutzerfreundlichkeit ermöglichen – denn wir können den Austausch von digitalen Verkäufern und Käufern nahezu in Echtzeit ermöglichen.

Beispiel Binz: Exporo ermöglicht durch die Blockchain erstmals ein Investment ab einem Euro

Mit unserem Produkt „Exporo Bestand“ können sich Privatanleger an einzelnen, spezifischen Bestandsimmobilien beteiligen, die professionell ausgewählt, geprüft und verwaltet werden. Mit der

durch die Blockchain ermöglichte Kostenstruktur ist uns vor wenigen Wochen ein Meilenstein gelungen: Bei einer ausgewählten Ferienimmobilie in Binz auf Rügen können sich Privatanleger nun bereits ab einem Euro (statt wie bisher 1.000 Euro) an einer Immobilie beteiligen. Die Anleger profitieren gemäß Ihrem Anteil wie ein Teil-Eigentümer von laufenden Ausschüttungen aus den Mietüberschüssen und der Wertentwicklung der Immobilie. Durch die mittels der Blockchain möglich gewordene Automatisierung und Digitalisierung der verschiedenen Prozessschritte ist das neue Exporo-Produkt wesentlich effizienter als vergleichbare Immobilien-Anlageoptionen.

Eine einfache Rechnung: Traditionelle Anleihe versus digitale Anleihe

Ein weiterer Vorteil der digitalen Anleihe ist die Kostenreduzierung. Mit einem einfachen Beispiel lässt sich aufzeigen, wie es mit der Blockchain zu wesentlich billigeren Transaktionen kommt. Vergleichen wir dazu das Emissionsvolumen von 3 Mio. Euro als traditionelle Anleihe und als digitale Anleihe (Token). Bei einer traditionellen Anleihe würde die Bankinfrastruktur 56.000 Euro kosten. Diese Kosten spalten sich im Wesentlichen auf zwischen den einmaligen Emissionskosten von ca. 21.000 Euro und den jährlichen Depotkosten pro Investor mit insgesamt über 25.000 Euro. Mit dem regulierten und gesicherten digitalen Wertpapier sind es mittelfristig je Besitzgesellschaft nur 8.000 Euro. Für weniger als 100 Euro lässt sich die Erstellung eines Wertpapiers und die Emission an eine Vielzahl von Anlegern durchführen. Entscheidender Kostenpunkt sind hierbei die digitalen Schließfächer die Exporo mit dem Partnerunternehmen Upvest anbietet und die eine von der BaFin regulierte Verwahrung von digitalen Vermögensgegenständen ermöglicht. Das ergibt eine Einsparungspotenzial von bis zu 85 Prozent für die notwendige Infrastruktur. Je kleiner die Anlagesumme unserer Investoren wird, desto größer wird das Kostengefälle zwischen traditioneller und neuer Emissionswelt. Wenn wir die Anleihestruktur mit Depotbanken für jeden Handel im nächsten Jahr nutzen würden, hätten wir Infrastrukturkosten von etwa 3,6 Mio. EUR – mit der Blockchain reduzieren wir diese auf weniger als 400.000 Euro.

Blockchain-Technologie beweist sich als Use-Case statt als Hype

Wir sind stolz darauf, die Blockchain-Lösung in unser Investmentmodell integrieren zu können. Dadurch leisten wir unseren Beitrag dazu, dass die neue Technologie endlich beweist, ein echter Use-Case und mehr als nur ein Hype zu sein – und damit einer breiten Gesellschaft nicht nur ein Begriff ist, sondern ihr auch einen Mehrwert bietet. Gleichzeitig sorgen wir mit dem Mindestbeitrag von nur einem Euro dafür, dass sich jeder an attraktiven Immobilien beteiligen, einen Sparplan aufsetzen oder sein Portfolio auf mehrere Investments streuen kann. Die Blockchain ermöglicht so die wahre Demokratisierung des Immobilienmarktes.

Über Exporo

Exporo ist Deutschlands führende Plattform für digitale Immobilieninvestments. Private Investoren beteiligen sich entweder kurzfristig und fest verzinst an renditestarken und geprüften Immobilienprojekten oder an ausgewählten Bestandsimmobilien, wobei sie quartalsweise Ausschüttungen erhalten und am Immobilienwert beteiligt werden. Das Unternehmen beschäftigt derzeit ca. 200 Mitarbeiter und hat seinen Sitz in der Hamburger HafenCity.

D1.3 Was sind nachhaltige Finanzprodukte und warum spielen sie im Massenkundengeschäft so gut wie keine Rolle?

Beatrix Anton-Grönemeyer, Allianz Global Investors

Chief Sustainability Officer

Mit nachhaltigen Kapitalanlagen erweitern wir den bisher ausschließlich durch finanzielle Kennzahlen analysierten Investitionsmöglichkeiten um „ESG-Faktoren“, die viel weitergehende Chancen und Risiken erfassen.

Während bisher Rendite und Risiko „vom Markt“ eher kurzfristig einschätzbar scheinen, erhöhen die für nachhaltige Kapitalanlage eingeführten langfristig ausgerichteten Kennzeichnungen die Komplexität vermeintlich ungemein. Diese neue Komplexität ist für Berater und Kunden gleichermaßen eine Herausforderung: die Zeit, die es benötigt, sich mit den Details zu befassen und die Chancen zu realisieren ist aktuell wohl der Hauptgrund, warum diese Anlageform(en) sich noch nicht in der Breite des Privatkundenmarkts durchsetzen konnte(n). Es ist für viele neu, und hinzu kommt die Vielfalt unterschiedlicher Ansätze, die eine Vergleichbarkeit historischer Entwicklungen erschwert.

Renditeerwartungen der Kunden sind in die Zukunft gerichtet, daher ist die Herausforderung des Vertriebs besonders hoch, Privatkunden aufzuzeigen, welchen Einfluss die durch Nachhaltigkeitskriterien aufgezeigten Chancen für ihre Investition haben können. Erst wenn der Kunde das verstanden hat, kann man über detaillierte Anlageformen sprechen. Die Politik tut schon viel, die Banken und Asset Manager bereiten sich vor. Es muss „auf beiden Seiten des Bankschalters“ viel in Erläuterung, Aufklärung und Schulung investiert werden.

Die EU Taxonomie wird eine allgemein gültige Basis für die Beurteilung entstehen lassen, welche dann einheitliche Analysen und Beurteilungen zulässt, was sich wiederum auf die Finanzprodukte auswirken wird. Die Debatten auf europäischer Ebene, z.B. ob Atomkraft oder bis zu welchem Grad Gaskraftwerke als nachhaltig einzustufen sind, zeigt dass es aktuell noch unterschiedliche Begriffe von Nachhaltigkeit gibt.

Um eine Kategorisierung zu schaffen, die den Anlegern und Beratern den Einstieg in die Thematik einfacher machen soll, wird es künftig drei Basiskategorien nachhaltiger oder weitgehend nachhaltiger Finanzprodukte geben. So wird z.B. die Kohleverstromung in keine dieser Kategorien eingeordnet werden (also werden Anlageprodukte keine Aktien, Anleihen oder andere Investmentvehikel im nachhaltigen Portfolio haben), bei Gaskraftwerken hängt dies von der CO₂-Bilanz im Investitionsverlauf ab, also beispielsweise dem Erdgas zunehmend Biogas beigemischt wird. Teil des gefundenen Kompromisses sind auch die sogenannten „No-Harm-Prinzipien“, die besagen: Ein nachhaltiges Investment darf der Umwelt auch abseits der CO₂-Bilanz keinen Schaden zufügen. Die Grundsatzvereinbarung muss jetzt noch bis Ende 2021 in Detailregelungen für ein EU-Label für Finanzprodukte und für nachhaltige Anleihen umgesetzt werden.

Wir starten allerdings auch nicht von ‚Null‘: nachhaltige Investition sind weltweit sehr relevant. Das Gesamtvolumen von nachhaltigen Geldanlagen belief sich 2018 auf 30,7 Billionen US-Dollar (ca das 10-fache des deutschen BIP). Derart hohe Summen werden weiterhin notwendig sein, um den vielzähligen gesellschaftlichen Herausforderungen, allen voran dem Klimawandel, durch gezielte Investitionen zu begegnen.

Wenn sich weltweit die Investorengemeinde diesem Thema verstärkt zuwendet, so sind das gute Gründe, warum Nachhaltigkeit auch im hiesigen Massenkundengeschäft das beherrschende Thema werden wird. Neben der verstärkten Allokation von globalen Finanzmitteln – Schlagwort: Nachfragesog – werden weitere Aspekte das Thema in den Vordergrund von Anlageentscheidungen bringen:

- Regulatorische Änderungen (Stichwort Geeignetheitsfrage nach Mifid II) und Vereinheitlichung/ Standardisierung der Begrifflichkeiten
- Nachhaltigkeit nimmt größeren Raum in der öffentlichen Debatte ein (Greta-Effekt)
- Wachsendes Bewusstsein für gesellschaftliche Dimension der Kapitalanlage
- Neues Narrativ in der Kundenansprache (insbesondere post-Covid-19)
- Überzeugende, langfristige Performance

Die Möglichkeit, verschiedene Kundenbedarfe und Werte mit nachhaltigen Kapitalanlagen ansprechen zu können, wird einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Zukunft sein.

Allianz Global Investors beispielsweise bietet Kunden – je nach deren Nachhaltigkeitsanliegen - ein breites Spektrum an und unterscheidet zwischen Integrated ESG, SRI, SDG-aligned und Impact.

Prof. Dr. Hartmut Walz, Hochschule Ludwigshafen am Rhein

Professur für Betriebswirtschaftslehre

Beim Thema nachhaltige Finanzprodukte stoßen zwei Faktoren diametral aufeinander.

1. Faktor: Sehr ausgeprägtes „Wollen“, im Sinne von „Kundenschmerz“ d. h. ein starkes Verbraucherbedürfnis nach Nachhaltigkeit (gutes Gewissen, persönlicher Beitrag, ethische Ausrichtung, etc.).

2. Sehr schlechtes „Können“, im Sinne von Problemlösungsfähigkeit, d. h. die Anbieter von Finanzprodukten sind nur unzureichend in Lage, das Verbraucherbedürfnis zu befriedigen, d. h. die gewünschte und versprochene Nachhaltigkeit auch zu liefern.

Aus dieser Situation heraus und zusätzlich überlagert durch das Eigeninteresse der Anbieterseite nach hohen Erträgen ergibt sich eine heikle Gesamtsituation. Nämlich die Rechtfertigung von gebührenintensiveren Finanzprodukten durch Nachhaltigkeitsversprechungen, die jedoch nicht eingelöst werden können. Durch Verweis auf (angebliche) Nachhaltigkeit können nämlich beim Verbraucher leicht Präferenzen ausgelöst werden, die dessen Bereitschaft zu Renditeverzicht sowie höheren Produktkosten schaffen. Dieses Phänomen ist Marktbeobachtern unter dem Fachbegriff „Greenwashing“ zwar bekannt, sein Ausmaß wird jedoch stark unterschätzt.

Angesichts hochgradig effizienter Aktien-, Anleihe- und Derivatemärkte ist zu befürchten, dass unter den gegebenen Umständen nur Regulierung, nicht jedoch gut gemeinte Verhaltensänderungen Einzelner einen tatsächlichen „Impact“ haben.

Optimistischer ist die Einschätzung lediglich bei kapitalmarktfernen Projekten wie z. B. der „Investition“ in Solaranlagen oder Zisternen von Eigenheimen oder auch lokalen Nachhaltigkeitsprojekten, die ohne entsprechende Initiativen nicht zur Durchführung kämen.

Als – häufig anzutreffendes – Negativbeispiel für kapitalmarktorientierte Finanzprodukte soll das Versprechen von Anbietern entlarvt werden, einen Teil der Kundengelder nachhaltig zu investieren. Für dieses gute Verbrauchergefühl bezahlt dieser dann ein Mehrfaches (im Extremfall über das zehnfache) der Kosten, die er bei einer transparenten marktbreiten Anlage (z. B. ETF auf einen weltweit streuenden Index) bezahlen müsste. Und dieser Index enthält ganz zwangsläufig auch nachhaltige Unternehmen, d. h. auch hier wird ein Teil des Geldes „sustainable“ angelegt. Wo ist hier z. B: bei vielen teuren Nachhaltigkeitsfonds ein – über Greenwashing bzw. das unberechtigte gute Gefühl hinausgehender Mehrwert?

Geradezu paradox: Um teilweise nachhaltiges Investieren zu vermeiden, müsste ein unethischer Verbraucher sein Geld bewusst in einen „Sündenfonds“ investieren. Solche Fonds gibt es tatsächlich und sie finanzieren gezielt Unternehmen (wie Waffenhersteller oder Co2-Schleudern), die eindeutig in jedem Nachhaltigkeitsfilter hängen bleiben würden. Dies tun sie in der Hoffnung, eine kleine Mehrrendite abzugreifen, die sich daraus ergeben könnte, dass die „Sündenunternehmen“ ansonsten schlechtere Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung besitzen. Und damit arbeiten sie exakt dem Nachhaltigkeitsbestreben zuwider.

Im Ergebnis steht also zu befürchten, dass der Renditeverzicht wohlmeinender Verbraucher schlimmstenfalls zu Mehrrenditen der Investoren in Sündenfonds und bestenfalls als höhere Kosten in den Taschen der Produkthanbieter – ein beunruhigender Gedanke.

Auch wenn diese Fakten unerfreulich sind, sollten Verbraucher sie kennen, bevor sie scheinbar nachhaltig anlegen. Denn gut gemeint wird schnell zum Gegenteil von gut gemacht.

Barbara Sternberger-Frey

Journalistin

93 Prozent aller nachhaltigen Geldanlagen in Deutschland werden von institutionellen Anlegern getätigt, private Anleger halten gerade mal sieben Prozent der sogenannten ESG-Produkte, so der Marktbericht des Forums Nachhaltige Geldanlagen. Ein Grund dafür ist das weit verbreitete Unwissen. Laut BaFin-Umfrage kennen rund 60 Prozent der Verbraucher nicht einmal den Begriff der "nachhaltigen Geldanlage". Weitere 38 Prozent haben zwar schon mal davon gehört, können sich aber nichts Konkretes darunter vorstellen. Ähnlich düster sieht es bislang auch auf der Gegenseite bei den Beratungskräften konventioneller Banken und Finanzdienstleistern aus. Das soll sich zwar im Rahmen des EU-Aktionsplans für eine klimafreundliche Finanzwirtschaft ändern. Voraussichtlich ab Ende 2021 müssen Anlageberater ihre Kunden fragen, ob sie ihr Geld nachhaltig investieren wollen. Doch die dazu notwendigen Schulungen laufen gerade erst an.

Hinzu kommt, dass sich das bisherige Angebot an ESG-Produkten selten mit den Wünschen der Verbraucher deckt. Befragt man private Anleger, die schon über gewisse Vorkenntnisse verfügen, so können sich zwei Drittel davon durchaus ESG-Investments vorstellen. Die Anlage soll jedoch nicht nur ethische, umweltfreundliche und soziale Kriterien erfüllen. Sie soll vielmehr auch risikolos und sicher sein. Mehr noch: Laut BaFin-Umfrage gehen rund 50 Prozent der Verbraucher davon aus, dass es sich bei nachhaltigen Geldanlagen automatisch auch um sichere Anlagen handelt! Dadurch ist eine große Gefahr für Fehlinvestments gegeben, sei es weil Berater ihre Kunden bisweilen drängen, die Risikopräferenzen abzuändern, weil sie ihnen sonst gar keine "grünen" Produkte anbieten können. Denn das Gros nachhaltiger ESG-Anlagen für private Verbraucher stammt aus dem Aktien- bzw. Aktienfondsbereich. Hinzu kommen Mittelstandanleihen oder noch

riskantere Einzelanlagen bis hin zu Offerten aus dem grau-grünen Markt. Hier ist vor allem zu beobachten, dass private Anleger oft gutgläubig auch bei fragwürdigen Offerten zugreifen, wie zahlreiche Reinfälle bis hin zu regelrechtem Kapitalanlagebetrug belegen.

Auch bei seriösen Angeboten wie Investmentfonds, Bankanlagen oder Versicherungen sind Verbraucher zudem nicht gefeit, womöglich eine Mogelpackung zu erwerben, die gar nicht so sauber ist wie sie verspricht. Denn Nachhaltigkeit ist ein schillernder Begriff und bislang fehlen einheitliche Standards, was unter ESG-Anlagen zu verstehen ist. Hinzu kommen bislang unzureichende Offenlegungspflichten. Doch selbst mehr Transparenz und klare vergleichbare Informationen werden nicht unbedingt für Abhilfe sorgen. Das Problem sind vor allem die fehlenden Standards. Selbst ESG-Rating-Agenturen sind sich mehrheitlich uneins, was eine gute ESG-Praxis ist und was nicht. So verwundert es nicht, dass sie oft genug zu ganz unterschiedlichen Urteilen für ein und dasselbe Unternehmen kommen - je nach Analyserahmen und Zielsetzung. Hinzu kommen unterschiedliche Auswahlverfahren, mit denen die Anbieter von ESG-Produkten ihre Anlagestrategie umsetzen.

Der Endverbraucher ist vor diesem Hintergrund daher hoffnungslos überfordert, das für ihn passende Produkt auszuwählen, dem er auch vertrauen kann. Eine Art Gütesiegel für nachhaltige Anlagen wäre für private Anleger daher eine wertvolle Auswahlhilfe. Ob die entsprechenden EU-Pläne und die in der Entwicklung befindliche Taxonomie die Voraussetzungen dafür schaffen werden, bleibt aber fraglich. Die unterschiedlichen Interessenkonflikte in der EU, beispielsweise bei Bewertung der Atomkraft, könnten dazu führen, dass nur ein weicher "Mindeststandard" festgelegt wird. Da es noch nicht sehr viele ESG-Produkte gibt, die Nachfrage nach grünen Anlagealternativen durch die EU-Vorgaben jedoch angekurbelt werden wird, steigt daher die Gefahr von Greenwashing.

D2.1 Mikrokredite, Blitzkredite, Instant Lending = Überschuldung? Können nur noch Verbote helfen?

Christian Löbhard, Fidor Bank AG

Handlungsbevollmächtigter, Leiter Marktfolge/Kreditprüfung

Im Kreditgeschäft des Privatkundensektors ist ein gewisser Trend festzustellen, bei dem Anbieter damit werben, ihre Anfragen nicht auf traditionelle Weise, sondern auf besonders "innovativem" Wege zu entscheiden. Die Angebote wenden sich dabei insbesondere an Interessenten, die bedingt durch ein geringes Einkommen sowie durch bei Auskunfteien (Schufa) festgehaltene negative Merkmale (offene Salden) von der klassischen Kreditversorgung des Bankengewerbes ausgeschlossen sind.

Für diese aus Bankensicht risikobehaftete Zielgruppe werden am Markt mehrere Anbieter wahrgenommen, die Kredite mit kurzen Laufzeiten und vergleichsweise geringen Auszahlungsbeträgen offerieren. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Verbindlichkeiten unter 200,- € und einer Laufzeit von bis zu 3 Monaten nicht als Verbraucherdarlehen gemäß dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) gelten. Der Produktanbieter kann dadurch neben dem Zinssatz für Kapitalüberlassung auch ergänzende Gebühren - insbesondere für Zusatzleistungen für eine besonders schnelle Auszahlung - erheben, die in Relation zum anfänglich aufgenommenen Kreditbetrag besonders hoch ist. Da es sich bei der Kreditvergabe an finanziell angeschlagene Kundengruppen aus Sicht eines derartigen Nischenanbieters um eine hochriskante Geschäftsaktivität handelt, tragen derartige Gebühren

dazu bei, die erfahrungsgemäß hohen Ausfälle resultierend aus diesen Kundenschichten abzudecken.

Dass sich auf dem Markt von Payday Loans & Co. viele ausländische Institute tummeln, ist ein Indikator dafür, dass sich deutsche Kreditinstitute weiterhin zunehmend auf längerfristig laufende mehrwertstiftende Finanzierungen für ihre Kunden kümmern. Dazu gehört eine fundierte Analyse der Einnahmen und Ausgaben, der geordneten Vermögensverhältnisse (keine Überschuldung in Sicht) und des Zahlungsverhaltens. Zudem sind Auskunfteien als Partner der deutschen Institute für eine Kreditentscheidung unverzichtbar.

Zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Kreditvergabe gehört es, den Kreditwunsch des Kunden stets kritisch zu hinterfragen und Anfragen bei Unangemessenheit abzulehnen. Dies ist insbesondere im langfristigen Eigeninteresse der Kunden, da diese dazu tendieren, sich zu ihrem eigenen Nachteil finanziell zu übernehmen. Basierend auf mangelnder finanzieller Bildung und fehlenden Erfahrungen tendieren bereits junge Berufsanfänger dazu, sich leichtfertig und ohne gegenüberstehende Substanz zu verschulden.

Kleinkredite mit kurzen Laufzeiten eignen sich nicht dazu, ein Konsumvorhaben des Kunden zu verwirklichen. Vielmehr handelt es sich hierbei um kostspielige Sprünge von einem Zahltag zum nächsten.

Die Risikoprämien der Anbieter werden dabei den Endkunden aufgebürdet. Kundengruppen, welche sich durch eine Abhängigkeit von derartigen kurzfristigen Verbindlichkeiten auszeichnen, da sie bonitätsbedingt von der klassischen Kreditversorgung ausgeschlossen sind, ist nur noch ein Gang zur Schuldenberatung zu empfehlen. Institute mit ordnungsgemäßer Kreditprüfung können daher einem potenziellen Verbot von Mikrokrediten und Co. nicht abgeneigt sein.

Thomas Bieler, ING Deutschland

Verbraucherschutzbeauftragter

- Eine schnelle und unkomplizierte Kreditgewährung liegt im Interesse des Kreditnehmers.
- Es muss unterschieden werden zwischen der Abwicklung der Kreditgeschäfte und den für die Kreditgewährung erforderlichen Bonitätsvoraussetzungen.
- Eine schnellere Kreditgewährung führt nicht zu einer Aufweichung der Bonitätsanforderungen.
- Die bestehenden Widerrufsmöglichkeiten schützen Kreditnehmer wirksam vor übereilt abgeschlossenen Kreditverträgen.
- Verbote bestimmter Vertriebswege oder Angebotsformen werden nur dazu führen, dass Verbraucher mit Geldproblemen verstärkt zu zweifelhaften Anbietern und Kreditvermittlern gehen.
- Allein das Geschäftsmodell eines Kreditgebers zeigt, welches Segment des Konsumentenkreditmarktes bedient werden soll. Wichtige Indikatoren dabei sind vor allem die Bonitätsanforderungen an die Kunden und die Art des Kreditangebotes (Mindestkreditbeträge, Laufzeiten, Zinsgestaltung, Absatzfinanzierungen am POS).

Prof. Dr. Udo Reifner, institut für finanzdienstleistungen e.V.

Iff-Gründer und Rechtsanwalt

In der Tradition der Wirtschaft waren Liquiditätsunterschiede, die sich aus dem Auf und Ab von gegenseitigen Forderungen ergeben, lange bekannt. Das Instrument dafür steht bis heute im Handelsgesetzbuch: das Kontokorrent. Man hilft sich gegenseitig und gleich periodenmäßig aus. Entsprechend für Verbraucher wurde dies im Kontoüberziehungskredit festgeschrieben: der flexibelste, kostengünstigste Liquiditätsausgleich, für den eine starre Kreditaufnahme wie der Ratenkredit sich nicht eignet.

Doch aus den USA und England schwappte die Erfindung der Liquiditätskredite als PayDay Loan über. Die Masse der Armen ohne Girokonto in beiden Ländern (13% resp. 17%) versperkte diesen kontinentalen Weg. Im Schwitzkasten kurzfristiger Liquiditätsprobleme konnte man von denen, die Miete oder Kreditrate nicht pünktlich zahlen konnten, alles verlangen, was man wollte. Das Geschäft wurde so profitabel, dass die Großbanken selber Paydaylender wie Providential erwarben.

Außerdem regte es den Hunger der Banken nach neuen Gewinnchancen an. Zunächst wurde der Kontoüberziehungskredit immer teurer. Mit der Kontoüberschreitung fand man auch einen Weg, Wucherzinsen in faktischen Verzugssituationen zu erpressen. Inzwischen breitet sich aber auch vor allem vom Ausland (Malta, Schweiz, Liechtenstein) her kommend ein Gruppe von Finanzdienstleistern aus, die separate Kleinstkredite über Vermittler absetzen, die faktisch als Bank handeln und entscheiden. Die Aufsicht bleibt untätig.

Mit diesen neuen Wucherkrediten mit teilweise ausgewiesenen 13.000 % p.a. entstehen weitere Modelle. Die Kredite werden so vergeben, dass sie faktisch nicht rückzahlbar sind, so dass entweder ein lukratives Inkasso Verhältnis oder aber ein lukrativer Kettenkredit entsteht. Aus der Liquiditätshilfe wird so ein Schuldturm.

Komplizierter wird es noch, weil zwischenzeitlich eine von königlichen Hoheiten (Spanien/Niederlande) geführte Koalition angeführt von dem neo-liberalen US-Wirtschaftsprofessor mit Wurzeln in Bangladesh Muhammad Yunus den Mikrokredit als Allheilmittel der Entwicklungshilfe hoffähig gemacht hat. Dass dort mehr zerstört und bewuchert wird als vorher stört selbst Kirchen und Entwicklungsminister nicht, weil Hilfe als Kredit den Vorteil bietet, kostenlos und sogar mit Profit helfen zu dürfen.

Kleinstkredite sind besonders unsinnig und gefährlich. Sie müssen statt von Regulierung unter 200 € freigestellt zu werden, besonders deutlich reguliert werden. Die Betroffenen können sich nicht wehren. Vielleicht schaffen die Verbraucherzentralen hier einmal ein Musterfeststellungsklage.

Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen

Referatsleiterin Finanzdienstleistungen

1. Ein Kurzzeit-/Minikredit kommt selten allein

Ein Blick auf die Adressaten dieser Angebote offenbart, warum Mini- und Kurzzeitkredite oft zu einer Kettenkreditsituation führen:

Menschen mit niedrigen monatlichen Einkommen, bei denen vor dem nächsten Lohn/Gehalt „Ebbe“ im Portemonnaie ist, somit zur Überbrückung bis zum nächsten Zahltag

Verbraucher, denen wegen Schulden gravierende Sanktionen drohen, etwa Stromabschaltung

Kreditnehmer, die ihre sonstigen Darlehen (Ratenkredite, Kreditkartenkredite) nicht mehr bedienen können

Junge Menschen mit Konsumwünschen, für die sie nicht ausreichend Geld haben, in aller erster Linie i.z.m. Handy

Ein aktuelles Beispiel:

02.10.2019 1.500 EUR 180 Tage im Verzug, Mitte Dezember gekündigt

16.07.2019 1.500 EUR 180 Tage Bezahlt

04.01.2019 2.000 EUR 180 Tage Bezahlt

28.09.2018 2.000 EUR 180 Tage Bezahlt

29.08.2018 1.000 EUR 60 Tage Bezahlt

09.07.2018 2.000 EUR 120 Tage Bezahlt

03.04.2018 1.500 EUR 60 Tage Bezahlt

16.03.2018 1.350 EUR 60 Tage Bezahlt

31.01.2018 1.150 EUR 60 Tage Bezahlt

09.07.2018 2.000 EUR 120 Tage Bezahlt

03.04.2018 1.500 EUR 60 Tage Bezahlt

16.03.2018 1.350 EUR 60 Tage Bezahlt

31.01.2018 1.150 EUR 60 Tage Bezahlt

2. Kleines Geld zum großen Preis!

Neben überdurchschnittlichen Darlehenszinsen fallen regelmäßig erhebliche Zusatzkosten an, typisch sind hohe Entgelte:

- für bevorzugte Bearbeitung

- für Expressüberweisung

- für Bonitätszertifikat

- für

Ratenoption

Diese Zusatzleistungen müssen von Verbrauchern zwar nicht genutzt werden, sind jedoch oftmals von Bedeutung, um den gewünschten Betrag schnell zu erhalten.

Bei den zusätzlich berechneten Kosten handelt es sich nach den Definitionen zum Verbraucherdarlehen in den §§491 ff BGB um Zinsen, Bearbeitungsgebühren, Vermittlercourtage und sonstige Kosten, die in den Effektivzinssatz einzubeziehen sind. Damit sind sie auch in der Wucherprüfung zu berücksichtigen. Rechnerisch ergeben sich dann Effektivzinssätze im vierstelligen, bis fünfstelligen Bereich. In diesem Fall liegt Wucher vor.

3. Wehret den Anfängen!

Mini- oder Mikrokredite waren bisher eher in Amerika, Großbritannien (pay day loan) oder skandinavischen Ländern verbreitet. Auf dem deutschen Markt sind sie immer noch relativ neu und auch aufgrund der Möglichkeit des Dispositionskredites eher weniger nachgefragt. Das kann sich gerade jetzt in der Corona-Krisenzeit ändern!

Wir brauchen eine Zivilgesellschaft, die diese Entwicklungen kritisch aufgreift. Das Bündnis gegen Wucher nimmt sich dieser Aufgabe an.

Wir brauchen eine Kreditwirtschaft, die eine verantwortungsvolle Kreditvergabe betreibt. Aktuell i.Z.m. Corona und dem Kreditmoratorium leider keine positiven Signale. Und auch ohne Corona keine positive Entwicklung vernommen: Überziehungslimits herabgesetzt, Kleinstkredite verweigert und extrem hohe Zinsen bei Kreditkarten und Überschreitung des Limits treiben vor allem ärmere Verbraucher in die Arme skrupelloser Kreditvermittler und Kreditniederlassungen ausländischer Banken

Wir brauchen eine Aufsicht, die dafür zuständig ist und im Sinne der Missstandsüberwachung handelt.

Wir brauchen Gerichte, die die Versuche der Umgehung gesetzlicher Regelungen strikt unterbinden.

Wir brauchen gesetzliche, Verbraucher schützende Regeln, die auch auf diese neuen Angebote anwendbar sind.

D2.2 Bedarfsgerechte Berufsunfähigkeitsversicherungen? Lösungen zur Absicherung im Vergleich

Alexander Beurmann, Falken Sammer Deppner GmbH & Co. KG

Versicherungsberater

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist, für jeden der nicht von seinem vorhandenen Vermögen dauerhaft leben kann, existenziell. Neben der privaten Haftpflichtversicherung gibt es keine wichtigere Versicherung für Privatpersonen.

Bedarfsgerecht ist ein Vertrag, wenn die Rente den Lebensstandard sichert und die eigene Altersvorsorge weiter finanziert werden kann. Die Laufzeit sollte sich immer an dem Renteneintrittsalter orientieren.

Es verbietet sich allerdings die Berufsunfähigkeitsversicherung als Zusatz in Altersvorsorgeverträgen zu inkludieren. Dies bringt massive Nachteile mit sich. Die Risikoabsicherung und Sparvorgänge müssen getrennt bleiben, da diese im Laufe eines Lebens nicht im Gleichklang verlaufen. Auch vermeintlich steuerliche Vorteile durch eine Inkludierung in geförderten Altersvorsorgeverträgen bringen im Leistungsfall massive Steuernachteile, die kaum bedacht werden.

Bedarfsgerecht heißt auch Rechtssicherheit. Bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen muss größte Sorgfalt an den Tag gelegt werden, damit im Leistungsfall kein böses Erwachen aufgrund einer Anzeigepflichtverletzung droht. Die Beschaffung der eigenen Krankenakte ist deshalb für die Beantwortung der Gesundheitsfragen zwingend notwendig.

Von Anbieterseite wäre eine flächendeckende Verkürzung der Gesundheitsfragen auf 2 oder 3 Jahre notwendig, da dies die korrekte Beantwortung der Gesundheitsfragen deutlich erleichtern würde.

Auch die immer extremer werdende Unterscheidung der Berufsgruppen sollte überdacht werden. Wenn eine Ärztin für einen Vertrag 80 € im Monat bezahlen muss und eine gleichaltrige Krankenschwester für den identischen Vertrag beim gleichen Versicherer 350 € im Monat aufwenden muss, dann ist dies kaum verträglich. Für einen immer größer werdenden Teil der Bevölkerung ist eine private Berufsunfähigkeitsversicherung schwer bezahlbar. An diesem Punkte sollte ggf. auch eine staatliche Förderung oder Alternative ins Spiel kommen.

Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund

Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen

Nur in jedem vierten bundesdeutschen Haushalt besteht eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), obwohl die gesetzliche Erwerbsminderungsrente weder als Einkommensersatz hinreichend ist noch alle Personen in deren Genuss kommen, die einen Bedarf hätten. Zudem gibt es Indizien, dass die versicherten Leistungen oft wenig bedarfsdeckend sind. Es kommt immer wieder zu Leistungsablehnungen, wobei die vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung ein wichtiger Grund zu sein scheint. Die BU unterliegt in besonderem Maß typischen Problemen der Informationsasymmetrie mit den Folgen adverser Selektion sowie moralischem Risiko. Die Anbieter und Vermittler haben beim Vertrieb solcher Versicherungen seit Umsetzung der Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie im Jahr 2018 im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln.

Eine Ursache für die angedeuteten Probleme dürfte im Beratungsprozess liegen. Der Beratungsprozess sieht üblicherweise eine Sensibilisierung für das Thema Berufsunfähigkeit, eine fachliche Beratung und ein Angebot einer passenden BU zum Tarifbeitrag vor. Nach VVG sind anlassabhängig Fragen nach Wünschen und Bedürfnissen zu stellen, zu beraten, der Rat zu begründen und das Ganze zu dokumentieren. Auch die DIN-Norm 77230 (2019) geht implizit davon aus, dass dies ein sachgerechter Ablauf in der Beratung zur Bedarfssituation „Arbeitskraftverlust Erwerbsunfähigkeit, Berufs-/Dienstunfähigkeit (...)“ ist.

Eine Reihe Berufe werden jedoch aufgrund erhöhter Anfälligkeit für eine Berufsunfähigkeit und zur Vermeidung adverser Selektion nur zu Prämien versichert, die kaum akzeptabel erscheinen. Das schränkt den Kreis potenzieller Kunden ein. Noch viel stärker eingeschränkt wird er durch Vorerkrankungen der Kunden, die zu Risikozuschlägen, Leistungsausschlüssen oder sogar Antragsablehnungen führen.

Im Beratungsprozess werden diejenigen Kunden enttäuscht, die den Versicherungsbedarf eingesehen und jedenfalls zur Tarifprämie Kaufbereitschaft gezeigt hätten. Das setzt Anreize für den Vertrieb wie für den Kunden, vorvertragliche Anzeigepflichtverletzungen zu begehen, wie verschiedene Tests belegen, oder Anreize an den Vertrieb, gar nicht erst bedarfsgerechte Produkte anzubieten.

Zudem mögen viele Kunden den Gedanken nicht, zum „Verlierer“ zu werden. Die BU erscheint wie eine Lotterie, die nur Nieten enthält. Wird der Kunde wegen schwerer Krankheit oder Unfall berufsunfähig, kann man ihn trotz Geldleistung nur bedauern. Wird er nicht berufsunfähig, hat er

seine durchaus hohen Beiträge verloren. Das ist der Grund, warum Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr bei finanzrationaler Betrachtung unsinnig sind, aber den Wünschen vieler Kunden entsprechen.

Lösbar wären diese Probleme durch eine Neupositionierung der Gesundheitsfragen in einer frühen Phase des Beratungsprozesses statt erst nach Angebotsstellung in der Phase der Antragsaufnahme. Einige Versicherer bieten mittlerweile Beratungstools an, mit denen am Point of Advice Gesundheitsfragen erhoben und geprüft werden kann, ob und zu welchen Bedingungen eine BU angeboten werden kann. Dies wiederum könnte mit einem „Trichtermodell“ verbunden werden, nach dem die BU die bestmögliche Absicherung des Einkommensverlustrisikos darstellt. Bei Vorliegen der oben geschilderten Erschwernisse wäre die Erwerbsunfähigkeitsversicherung die nächstbeste Alternative. Kommt auch sie nicht in Frage, ist die Funktionsinvaliditätsversicherung oder schließlich die Unfallversicherung in Betracht zu ziehen. Das setzt ein iteratives Vorgehen in der Beratung voraus, bei dem zunächst die persönliche Situation des Interessenten erfragt und dann die Verfügbarkeit entsprechender Deckungen in der bildlich als Trichter dargestellten Abfolge überprüft wird, bis ein sowohl den Wünschen als auch den Bedürfnissen des Kunden entsprechendes Produkt gefunden ist.

Gerade unter Versicherungsmaklern ist allerdings eine Sorge vor Haftungsansprüchen verbreitet, wenn diese nicht ausschließlich das leistungsseitig bestmögliche Produkt (Berufsunfähigkeit) empfehlen, quasi nach dem Motto, „das Beste oder nichts“. Auch Verbraucherzentralen zeigen solche Differenzierungsmöglichkeiten oft gar nicht erst auf. Mit kritischer Berichterstattung zu Alternativprodukten verschärft sich der Eindruck, dass nur „das Beste“ auch wirklich das Beste für den Kunden sei. Unterlegt wird das beispielweise mit wenig hilfreichen Milchmädchenrechnungen wie derjenigen, dass 238 Euro eingesparte Jahresprämie für eine vermeintlich überflüssige Familien-Unfallversicherung ausreichen, um einen 52-jährigen Ingenieur und seine Frau mit einer bedarfsgerechten BU auszustatten. „Die Rechnung geht auf“, wird behauptet. Den Nachweis derart billiger und voraussetzungsloser BU bleibt die zitierte Verbraucherexpertin jedoch schuldig.

Zusammenfassend wäre eine breite und vorurteilsärmere Diskussion zwischen Branche, Verbraucherschutz und der Politik, die sich mit der Abschaffung der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente ein Stück weit aus der Verantwortung gezogen hat, über sinnvolle Kombinationen aus gesetzlicher Pflicht- und freiwilliger, privater Einkommenssicherung notwendig. Die wettbewerbliche Vielfalt nicht nur der Bedingungsqualität der BU, sondern auch der verschiedenartigen Alternativprodukte für Zielgruppen, die keine umfassende BU erlangen können, sollte gewürdigt werden. Wettbewerb ist gut für die Verbraucher. Ein verbesserter Beratungsprozess hilft, Enttäuschungen zu vermeiden und die Einkommenssicherung weiter zu verbreiten.

Constantin Papaspyratos, BdV – Bund der Versicherten e. V.

Chefökonom

Die Identitätskrise der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung: diffuse Zielgruppen und unklare Leistungsversprechen.

Der eigentliche Absicherungszweck der Berufsunfähigkeit ist sinnvoll und existenziell wichtig: Erwerbstätige, die ihren zuletzt ausgeübten Beruf wegen Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall voraussichtlich dauerhaft nicht mehr ausüben können, gelten als berufsunfähig. Solange dieser Zustand andauert, leistet der Versicherer eine Rente.

Dieses Leistungsversprechen ist für die meisten Erwerbstätigen in Deutschland derart unverständlich oder unerreichbar, dass sie keinen privaten BU-Vertrag haben. Die Mehrheit der ca. 45 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland hat keinen privaten Berufsunfähigkeitsschutz. Vor allem 3 Problemstellungen bestimmen die Marktlage:

1. Die Versicherer liefern keine „harten“ Fakten zu versicherten Leistungen, Leistungsfällen und Leistungsauslösern. Der Nutzen der Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt für den Großteil der Verbraucher zu abstrakt.
2. Die eigentliche Zielgruppe – erwerbstätige Personen – scheint es beim Vertrieb von BU-Policen nicht mehr zu geben. Berufstätige mit hohem BU-Risiko haben keinen Zugang zum Versicherungsschutz, weil die Prämienhöhe wirtschaftlich völlig indiskutabel ist. Stattdessen werden Nicht-Erwerbstätige (wie Schüler oder Studierende) verstärkt als neue Zielgruppe umworben, obwohl der Absicherungszweck in manchen Ausbildungsphasen fragwürdig ist und durch die weitgehenden Verweisungsmöglichkeiten der Versicherer entwertet wird.
3. Produkt-„Highlights“ beschränken sich darauf, das – ohnehin schon abstrakte – Leistungsversprechen durch noch mehr Abstraktionen zu ergänzen: Infektionsklauseln (für dauerhafte und vollständige Tätigkeitsverbote) oder Leistungen bei „auch altersentsprechendem“ Kräfteverfall, deren Nutzen von den Produkthanbietern durch keine einzige Zahl belegt wird.

Ausweichprodukte zur Berufsunfähigkeitsversicherung – wie z. B. Grundfähigkeitsversicherungen – können im Einzelfall sinnvoll sein, Eine Alternative sind sie nicht. Diese Stagnation kann auch eine Chance sein: eine Chance, Alternativen zur BU zu entwickeln, anzubieten – und mehr Erwerbstätigen eine Leistung versprechen zu können, die sie verstehen und für die sie bereit sind, Prämien zu zahlen.

Sandra Klug, Verbraucherzentrale Hamburg e.V.

Abteilung Geldanlage, Altersvorsorge, Versicherungen

Bedarfsgerechte Berufsunfähigkeitsversicherungen: Lösungen zur Absicherung im Vergleich

Die Berufsunfähigkeitsversicherung – aus Sicht der Verbraucherzentralen ein Muss für jeden, der von seinem Erwerbseinkommen lebt. Definiert man den Bedarf einer Verbraucherin oder eines Verbrauchers, so benötigt er/sie eine Absicherung zum Erhalt des Lebensstandards, eine Absicherung um den finanziellen Super-GAU abzuwenden.

In der Praxis funktioniert eine flächendeckende Absicherung aber leider nicht. Aus den Beratungen der Verbraucherzentralen wissen wir, dass viele Verbraucher unterversichert sind. Sie den-

ken, sie hätten eine ausreichende Absicherung, in Wirklichkeit aber haben sie eine nicht bedarfsgerechte kleine BU-Rente im Rahmen einer kapitalbildenden Lebensversicherung und wiegen sich in falscher Sicherheit.

Gleichzeitig gibt es viele Menschen, die gerne eine Berufsunfähigkeitsversicherung hätten, aber keine besitzen. Diese lassen sich im Wesentlichen in zwei Gruppen einteilen: Die eine Gruppe bekommt keinen Vertrag, die andere kann sich keinen Vertrag leisten.

Diejenigen, die keinen Vertrag bekommen, haben häufig Vorerkrankungen und in seltenen Fällen besonders risikobehaftete Berufe. Diejenigen, die sich den Vertrag nicht leisten können, üben in der Regel risikobehaftete Berufe aus, erhalten aufgrund Ihrer Vorerkrankungen Aufschläge, die den Beitrag so erhöhen, dass er nicht bezahlbar ist, oder bekommen aufgrund Ihres Alters keine günstigen Tarife mehr.

Der Versicherungsmarkt hält einige vermeintliche Lösungen bereit. Aber sind das bedarfsgerechte Alternativen? Aus Sicht der Verbraucherzentralen lässt sich diese Frage mit einem klaren NEIN beantworten. Abgesehen davon, dass der Versicherungsumfang bei allen anderen Produkten deutlich geringer ist als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung, sind zum Teil ausführliche Gesundheitsfragen zu beantworten, wie etwa bei der Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Eine Dread-Disease Versicherung sichert nur ganz bestimmte Erkrankungen ab und eine Unfallversicherung eben nur den Unfall. Häufig sind die Produkte auch nicht gerade kostengünstig und eine Rentenzahlung nicht vorgesehen.

Ein Fall aus der jüngeren Vergangenheit zeigt auch, wie gefährlich eine vermeintliche Alternative sein kann: Über 17.000 Verbraucher hatten die Unfall-Kombirente von der Axa abgeschlossen. Zahlreiche Verbraucher berichteten uns, dass das Produkt als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung beworben wurde. Einige haben sogar eine bestehende BU gekündigt um stattdessen das Axa-Produkt als Absicherung zu wählen. Schwer enttäuscht wurde dieses Vertrauen, als den Kunden 2018 angedroht wurde, den Vertrag zu kündigen, wenn sie nicht in einen anderen – schlechteren – Tarif wechseln. Den Verbrauchern, die das Wechselangebot nicht angenommen haben, ist tatsächlich 2019 gekündigt worden. Viele stehen nun aufgrund ihres Alters und aufgrund von Vorerkrankungen ohne Absicherung da und haben keine Chance, noch einen bedarfsgerechten Schutz zu erhalten.

Man muss festhalten, dass nur eine solidarische Absicherung im Rahmen der Sozialversicherung, beziehungsweise innerhalb eines berufsständischen Versorgungswerks, in der Lage ist, für eine angemessene und bezahlbare Grundabsicherung für jedermann zu sorgen. Das ist die bedarfsgerechte Alternative.

Andreas Ludwig, MORGEN & MORGEN GmbH

Bereichsleiter Produkte & Analyse

Bedarfsgerechte Berufsunfähigkeitsversicherung? – Lösung zur Absicherung im Vergleich

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist der „Königsweg“ der Arbeitskraftabsicherung. Für den Vermittler gibt es von der Erstberatung bis zum Ablauf der Versicherungsdauer viele Details zu beachten.

Schon vor der Antragsstellung ist die Aufbereitung der Gesundheitsfragen zu beachten, um Komplikationen durch eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung im Leistungsfall zu vermeiden. Hier gilt es, rechtliche Grundlagen des Zivilrechts (insbesondere VVG und BGB) zu beachten.

Bei der Auswahl des Versicherungstarifs für den Verbraucher müssen sodann viele Punkte beachtet werden. Angefangen von einem Versicherungsantrag, der eindeutig formuliert sein muss, über die Qualität der Versicherungsbedingungen, bis hin zu Qualitätsmerkmalen, die noch in der Zukunft liegen:

Wie preisstabil wird der Zahlbeitrag des Tarifs sein? Wie kompetent ist der Versicherer in der Bearbeitung von Leistungsfällen? Werden seitens des Versicherers ungerechtfertigte Prozesse geführt?

Für all dies hat der einzelne Vermittler nicht die Ressourcen, um alleine den gesamten Markt zu sondieren. Hierfür steht ihm mit der Vergleichssoftware M&M Office ein Hilfsmittel zur Verfügung, das die Antragsfragen und die Bedingungen analysiert und vergleicht. Zudem wird jeder Versicherer aufwendig unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Kriterien auf seine Kompetenz speziell in Hinblick auf seine Kompetenz als BU-Versicherer bewertet, sowie prognostiziert, wie beitragsstabil sich der Zahlbeitrag verhalten wird.

Durch die Nachkalkulationen der einzelnen Tarife im eigenem Haus, die weit über eine einfache Anbindung der Versicherer hinausgehen, können die Beiträge der einzelnen Versicherte in einer einzigartigen Tiefe verglichen werden.

All diese Merkmale werden in eine Bewertungslogik übertragen, die es dem einzelnen Vermittler möglich macht, dem Verbraucher die Vor- und Nachteile ausgewählter Tarife konkret zu verdeutlichen.

Manfred Bauer, MLP SE

Produktvorstand

Der Verlust oder die Einschränkung der Arbeitsfähigkeit stellt für die meisten Menschen das größte und am häufigsten unterschätzte finanzielle Risiko dar. Aufgrund des geringen Absicherungsniveaus durch gesetzliche Versorgungsträger ist ein privater Schutz vor den finanziellen Folgen des Verlusts der eigenen Arbeitskraft unverzichtbar. Hier bietet der Markt inzwischen eine ganze Menge unterschiedlicher Lösungen – die umfassendste Absicherung ist aber weiterhin die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Im BU-Bereich gibt es neben der selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) unter anderem die Lösung Rentenversicherung (Basis-, Riester-, private Rentenversicherung oder betriebliche Altersvorsorge) mit zusätzlicher Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ).

Die BUZ weist den gewichtigen Vorteil auf, dass sie Teil einer Kombinationslösung ist, bei der zugleich auch der Ruhestand des Verbrauchers frühzeitig finanziell abgesichert wird – auf die notwendige ergänzende Altersvorsorge weist insbesondere auch die Deutsche Rentenversicherung in ihren jährlichen Standmitteilungen für Versicherte hin. Im Nicht-BU-Fall spart der Versicherte bei einer BUZ-Kombinationslösung planmäßig auch für eine ergänzende Rente nach dem Erwerbsleben. Aber auch im BU-Fall bietet diese Lösung gewichtige Vorteile mit Blick auf eine spätere Altersvorsorge des Versicherten:

1. Beitragsbefreiung: Der Versicherer zahlt im BU-Fall den Beitrag für die Hauptversicherung weiter. Somit wird auch im BU-Fall ein Teil der ergänzenden Altersvorsorge gesichert.
2. Dynamische Beitragsbefreiung („Airbag“): Beim „Airbag“ wird im BU-Fall der nun vom Versicherer getragene Beitrag zur Hauptversicherung mit einem garantierten Prozentsatz p. a. gesteigert. Damit fällt der Versicherte auch bei seiner ergänzenden Altersvorsorge weich: Die Absicherung kann – unabhängig von der Dynamisierung des Vertrages – auf bis zu 10 Prozent p. a. gesetzt werden.

Die BUZ lässt sich wie oben genannt mit verschiedenen Altersvorsorgeprodukten kombinieren. Dabei bietet die Lösung Basisrente + BUZ einen gewichtigen Steuervorteil in der Ansparphase; Voraussetzung dafür ist natürlich ein entsprechend hohes Einkommen respektive Steuersatz – im Gegenzug sind auf eine etwaige BU-Rente Steuern zu zahlen. Für die MLP-Zielgruppenkunden – diese sind sehr weit überwiegend Akademiker, insbesondere Wirtschaftswissenschaftler, Mediziner, Juristen, Ingenieure etc. – ergibt sich im Rahmen einer ergebnisoffenen Beratung vielfach diese Kombination, weil bei ihnen die Vorteile in der Regel deutlich überwiegen. Es gibt aber auch (z. T. vermeintliche) Nachteile dieser Lösung, die wir ebenfalls standardmäßig in unserer Beratung ansprechen:

1. Keine Entkopplung von Basisrente und BUZ möglich? Nein. Es gibt eine Wechseloption („Entkopplung“) als Notfalllösung: Dabei wird die Berufsunfähigkeitsabsicherung von Schicht 1 ohne Gesundheitsprüfung in Schicht 3 überführt. Dies ist bei allen Produktpartnern (Versicherern), deren Kopplungslösungen wir vermitteln, möglich.
2. Keine Kündigung der Basisrente möglich? Ja, aber der Altersvorsorgevertrag (Basisrente) kann beitragsfrei gestellt oder auf einen Mindestbeitrag umgestellt werden; dies ist aber eine Notfalllösung und auch mit Blick auf bezahlte Kosten des bisherigen Vertrags nicht empfohlen.

Fazit: Die Kombination Basisrente + BUZ ist in all ihren Facetten zu betrachten und stellt insofern für das Gros unserer Zielgruppenkunden einen geeigneten Baustein zur Arbeitskraftabsicherung und ergänzenden Altersvorsorge dar. Im Umkehrschluss ist die Lösung Basisrente + BUZ in der Regel für Verbraucher ohne vergleichbare finanzielle Rahmenbedingungen meist nicht empfehlenswert.

Janina Dworzak, Cosmos Lebensversicherungs-AG

Leitung Key Account Digital and Broker Life

Die Realität zeigt: Bei Verlust der Arbeitskraft ist die staatliche Erwerbsminderungsrente selten ausreichend. Der Zugriff ist stark begrenzt, Anträge werden streng geprüft und die Absicherungshöhe liegt unter dem Existenzbedarf. Für Schüler, Studenten, Hausfrauen und -männer u.a. besteht überhaupt keine Absicherung. Daher ist eine zusätzliche private Absicherung dringend erforderlich und hierfür werden vielfältige Möglichkeiten geboten.

Allen Produkten voran steht die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Durch die Absicherung der zuletzt ausgeübten Tätigkeit – i.d.R. bei einem Berufsunfähigkeitsgrad von 50% – greift diese häufig schon bevor die Existenz gefährdet ist. Auch bei Weiterentwicklungen der BU-Produkte am Markt stand zuletzt weniger die Existenzsicherung als stets eine Verbesserung der bereits sehr guten Tarife im Vordergrund. Preisgünstige Basistarife im Sinne eines Grundschutzes verschwinden zunehmend aus dem angebotenen Tarifspektrum. Dies erschwert es, eine kostengünstige

BU-Absicherung für stärker gefährdete Berufe anzubieten. Legt man den Fokus auf die grundlegende Existenzabsicherung, gibt es dennoch Alternativen, die den Bedarf und die Möglichkeiten des Einzelnen berücksichtigen. Allen voran die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU), aber auch Unfallversicherungen, Grundfähigkeitsversicherungen (GF) und weitere können bedarfsgerechten Schutz bieten.

Die Lösungen der privaten Versicherungsbranche bieten eine hohe Produktvielfalt und die Unternehmen sind in der Lage, weitere Absicherungskonzepte schnell zu entwickeln. Innerhalb der Produkte bieten sich zahlreiche Optionen, den Schutz auch bei sich verändernden Lebenssituationen anzupassen oder aufrechtzuerhalten. Ein klarer Vorteil dieser Vielfalt und Flexibilität ist, dass für den Einzelnen bedarfsgerechte Lösungen geboten werden können. Daneben erlauben es die regulatorischen Anforderungen der Lebensversicherung dem Verbraucher, seine Absicherung guten Gewissens über mehrere Jahrzehnte in die Hände eines Anbieters zu legen. Der Fokus liegt immer auf der Fortführung der Verträge und bei weitestgehender Stabilität der Beiträge.

Die Absicherung der Arbeitskraft ist ein Thema, in dem der Verbraucher zwingend Beratung benötigt. Schon die Produktvielfalt, der vielzitierte „Tarifdschunegel“, ist eine große Herausforderung für den Laien. Hier müssen (unabhängige) Versicherungsberater, Versicherungsmakler, Vergleichsportale, Internetseiten, Produktratings und Verbraucherschützer den Verbraucher bestmögliche Orientierung bei der Auswahl des richtigen Produktes und Anbieters geben.

Wichtig ist jedoch auch, nicht nur diejenigen zu unterstützen, die den Bedarf für sich erkannt haben und nun Angebote und Unterstützung bei der Beratung benötigen. Es bleibt das Grundproblem, dass in der Bevölkerung noch immer das Wissen und das Bewusstsein für eine bedarfsgerechte Arbeitskraftabsicherung fehlt. Überall, wo wir Einfluss haben und nehmen können, sollten wir darauf hinzuwirken, den Verbraucher über die dringende Notwendigkeit und die diversen Absicherungsmöglichkeiten zu informieren.

D2.3 Gütekriterien und Benchmarks in der nachhaltigen Geldanlage / Greenwashing

Roland Kölsch, Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen mbH
Geschäftsführer

Woran erkennt man einen guten Nachhaltigkeitsfonds?

Diese Frage ist auf Anhieb nicht leicht zu beantworten, wenn man einen Blick auf den Markt für Nachhaltige Geldanlagen wirft. Es herrscht eine Vielfältigkeit, um nicht zu sagen, ein Wildwuchs an Anlagestrategien.

Da stehen auf der einen Seite hoch konzentrierte Investments wie z.B. ein Fonds für nachhaltige Aquakultur und auf der anderen breit aufgestellte Fonds ohne irgendeine Nachhaltigkeitsauswahl, die allerdings einen Teil der Verwaltungsgebühr an solidarische Projekte spenden und sich dadurch bereits nachhaltig nennen.

Forum Nachhaltige Geldanlagen als Garant für Transparenz

Der Fachverband Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) hat sich seit vielen Jahren u.a. zum Ziel gesetzt, Licht in dieses Dickicht zu bringen.

So finden Anleger auf der Homepage des FNG (www.forum-ng.org) bereits umfangreiche und hilfreiche Informationen zu vielen Fonds. Im Transparenzkodex von Eurosif (dem europäischen Dachverband der jeweiligen nationalen Foren für Nachhaltiges Investment) oder in Fondsprofilen beschreibt der Fondsanbieter, wie sein Investmentprozess aussieht und wie er dabei Nachhaltigkeit berücksichtigt.

Vergleichbarkeit und Orientierung ist gefragt – Qualitätsstandard als nächster Schritt!

Um dem Anleger neben der Transparenz auch eine bessere Vergleichbarkeit und vor allem Orientierung zu ermöglichen, ist das FNG mit der Konzeption eines Qualitäts-Labels (FNG-Siegel) einen Schritt weitergegangen. Kerngedanke des Gütezeichens ist, die Qualität eines Nachhaltigkeitsfonds mittels eines hochwertigen, ganzheitlichen und unabhängigen Auditverfahrens zu beurteilen und die Fonds je nach ihrer Qualität mit bis zu drei Sternen zu belohnen.

Von Beginn an hat das FNG dabei hohen Wert daraufgelegt, dass viele Stakeholder an dessen Entwicklung mitarbeiten, um nicht zuletzt auf einem robusten Fundament zu fußen und um Unabhängigkeit in der Ausgestaltung des Siegels zu gewährleisten.

In einem dreijährigen Prozess haben sich seit 2012 die verschiedensten Interessengruppen der Branche und der Zivilgesellschaft – Asset Manager, Asset Owner, Researchagenturen, Wissenschaft, Politik, NGOs, Verbraucherverbände, Kirchen, Stiftungen und Medien - in einer Arbeitsgruppe zusammengefunden und dazu beigetragen, dass die Anforderungen, die durch das Siegel gefordert werden, umfassend, ausgewogen, nicht diskriminierend und breit abgestützt sind.

Kooperation bewährter Kompetenzen

Umgesetzt wird dieses Projekt von der Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen (QNG), einer 100%igen Tochtergesellschaft des FNG, die 2015 eigens für das Siegel ins Leben gerufen wurde. Als Partner fungiert die Universität Hamburg. Die dortige Research Group on Sustainable Finance ist weltweit eines der größten Know-How Zentren rund um die Nachhaltige Finanzwirtschaft mit fünf Lehrstühlen und 20 Forschern. Die Fondsprüfungen sind im Team von Prof. Timo Busch angesiedelt. Prof. Alexander Bassen (Mitglied im Rat für Nachhaltige Entwicklung, der die Bundesregierung berät und ehem. Leiter des UN PRI Academic Network), ist ein weiterer Unterstützer.

Somit verbindet sich die 20jährige Praxiserfahrung des FNG mit dem internationalen Track-Record der Exzellenz-Universität Hamburg im Bereich Sustainable Finance.

Ganzheitliches und strenges Prüfverfahren

Ein Nachhaltigkeitsfonds ist mehr als bloß die Titel im Portfolio. Deswegen liegt der Fokus im Auditprozess nicht nur auf den Investments als solchen, sondern es werden alle Aktivitäten des Fonds-anbieters unter die Lupe genommen, sozusagen die Infrastruktur des Fonds. Dafür wurde eine innovative und vielschichtige Siegelmethodik entwickelt, die individuell unterschiedliche Nachhaltigkeitsansätze untersuchen kann. Auf diese Ganzheitlichkeit der Analyse wird großen Wert gelegt.

Den Prüfprozess begleitet außerdem ein unabhängiges Komitee mit Experten der österreichischen ÖGUT, Ref. Landeskirche Aargau, Universität Kassel und des GIIN (Global Impact Investing Network).

Mindestanforderungen: Waffen und Atomkraft sind tabu

Um das Siegel überhaupt erst zu erhalten, muss ein Produkt verschiedene Mindestanforderungen erfüllen. Es muss seinen Nachhaltigkeitsansatz klar und präzise im FNG-Nachhaltigkeitsprofil und Eurosif-Transparenzkodex darstellen – beides ist öffentlich auf der Homepage des FNG einzusehen - damit interessierte Anleger diesen direkt nachvollziehen können. Ebenfalls ist nachzuweisen, dass alle Titel im Portfolio auf Umwelt- Sozial- und Kriterien der guten Unternehmensführung hin analysiert werden, der drei zentralen Elemente der Nachhaltigkeit im Finanzbereich.

Ausschlüsse alleine reichen nicht, sind aber die Basis. Denn um das Siegel zu erhalten, darf der Fonds zudem nicht in Waffenhersteller, Betreiber von Atomkraftwerken, den Kohle- und Uranbergbau und bedeutsame Kohlverstromung investieren. Tabu sind überdies Investments in Unternehmen mit schwerwiegenden Verstößen gegen Menschenrechts- und Arbeitsbedingungen, Umweltschutz und Korruption. Länder, die das Paris-Abkommen, den Schutz der Artenvielfalt und Menschenrechte nicht achten oder als korrupt gelten, dürfen ebenfalls nicht im Portfolio sein. Beispielsweise sind Staatsanleihen der USA ein No-Go.

Stufenmodell – je höher die Nachhaltigkeitsqualität, umso mehr Sterne

Wenn die erste Hürde der Mindestanforderungen überwunden ist, hilft ein Stufenmodell, um die Qualität des jeweiligen Nachhaltigkeitsfonds beurteilen zu können. In diesem Modell kann der Fonds bis zu 3 Sterne erhalten. Dafür schaut der Auditor auf viele unterschiedliche Ebenen, u.a.

Wie glaubwürdig ist der Fondsanbieter? Hat er Richtlinien zum Klimawandel aufgestellt, beispielsweise das Verbot, in Kohle zu investieren? Hat er ein eigenes Nachhaltigkeitsteam, schult er seine Mitarbeiter und vergütet sie nachhaltigkeitsbezogen? Engagiert er sich in Initiativen, die das Themenfeld nachhaltige Geldanlagen weiter vorantreiben wollen?

Wie gut sind seine Produktstandards? Erstellt er eigene Studien und Analysen zu Unternehmen oder Nachhaltigkeitsthemen, z.B. zur Verwendung von Palmöl? Lässt er sich extern von einem Beirat beraten oder diskutiert mit ihm neueste Themen wie die Feinstaubbelastung von Autos? Erklärt er öffentlich, warum er z.B. in ein bestimmtes Unternehmen investiert?

Wie streng ist der Auswahlprozess? Schließt er weitere Geschäftsbereiche wie z.B. Tabak und Tierversuche aus dem Anlageuniversum aus? Konzentriert er sich auf die nachhaltigsten Branchen wie Erneuerbare Energien oder darf er auch in Öl und Gas anlegen?

Ist der Fondsanbieter ein aktiver Investor? Nimmt er Rechte als Aktionär wahr, sprich: macht er Unternehmen auf schwache Nachhaltigkeitsaspekte aufmerksam? Stimmt er auch einmal gegen kontroverse Hauptversammlungsbeschlüsse? Oder führt er aktiv mit dem investierten Unternehmen einen Dialog, um die Nachhaltigkeitsleistung dieses Unternehmen zu erhöhen (Engagement)?

Berichtet er öffentlich über die Nachhaltigkeitsqualität des Fonds, z.B. den CO₂-Fussabdruck?

Je vielschichtiger ein Fonds auf den verschiedenen Ebenen aktiv ist, umso mehr Punkte bzw. Sterne erhält er.

Hohe Durchdringung der Analyse

Damit alle Anstrengungen des Fondsanbieters gewürdigt werden, findet ein intensiver schriftlicher und mündlicher Dialog zwischen Prüfer und Kandidat statt, der in seiner Ganzheitlichkeit und Analysetiefe seinesgleichen sucht. Es werden insgesamt mehr als 80 Fragen gestellt. Alle Prüfungsgespräche werden dokumentiert, die Ergebnisse vorab den Kandidaten präsentiert. Der Kandidat hat die Gelegenheit, zu den Prüfergebnissen Stellung zu beziehen. Daraus ergibt sich ein transparentes und nachvollziehbares Auditverfahren. Die Analysetiefe lässt sich exemplarisch daran festmachen, dass das Audit nicht nur allein auf das Vorhandensein eines Nachhaltigkeits-researchs schaut, sondern auch ob dies intern oder extern geschieht, wieviel eigene ESG-Analysen der Asset Manager beschäftigt und wie deren Erfahrung auf den jeweiligen Nachhaltigkeitsgebieten ist - sicher manchmal zum Leidwesen einiger Fondsgesellschaften, aber mit gutem Grund, um der Seriosität und Aussagekraft des Siegels Ausdruck zu verleihen.

Geringere Informationskosten für Anleger

Der Einbezug möglichst aller Nachhaltigkeitsanstrengungen und der gesamten Infrastruktur des Fondsanbieters (inkl. der Investmentprozesse und des Kontroversenmonitorings) in die Analyse hat den großen Vorteil, dass der Anleger eine gewisse Beständigkeit der Portfolio-Zusammensetzung des jeweiligen Fonds voraussetzen kann. Denn wenn es hohe und tiefgehende Standards zur Titelauswahl gibt, bleibt die Nachhaltigkeitsqualität im Portfolio stabil bzw. ändert sich nur sehr begrenzt. Dies schafft Vertrauen in die Integrität des Fondsanbieters. Auch wird vermieden, dass ein Fonds zufällig ein hohes Rating ausweist, da nicht allein auf reine ESG-Scores oder einzelne (Klima)KPIs abgestellt wird. Es geht also um strukturelle und formelle Verifikation, nicht um punktuelle und stichtagsbezogene (zufällige) Momentaufnahmen.

Ein Investor muss nun nicht mehr regelmäßig prüfen, ob die einzelnen Titel noch in seinem Sinne nachhaltig sind. Das Vertrauen in die umfassende Analyse mithilfe des FNG-Siegels erspart Anlegern also Informationskosten.

Stetige Weiterentwicklung des Siegelkonzepts

Das Stufenmodell schafft einen Anreiz für besonders ausgeprägte nachhaltige Investmentstrategien. Durch die Berücksichtigung vieler Aspekte werden unterschiedliche Ansätze gewürdigt.

Darüber hinaus wird der Wettbewerb um sog. Best-Practice gestärkt, der zur stetigen Weiterentwicklung des Konzepts beiträgt.

Und letztlich trägt ein externes Komitee aus Wissenschaft, Kirche, Qualitätsmanagement und Zivilgesellschaft (NGO) dazu bei, dass Impulse zur Verbesserung der Methodik gesetzt werden.

Thomas Schafbauer, Arabesque Asset Management

Unternehmensentwicklung

Wir haben den Vermögensverwalter Arabesque entlang den Megatrends und Katalysatoren für Wandel - Nachhaltigkeit und künstlicher Intelligenz - entwickelt, um unseren Klienten eine neuartige Investorenerfahrung zu bieten. Das Wort Arabesque beschreibt Symmetrien in der Natur, welche der visuellen Darstellung unstrukturierter ESG Informationen zu Unternehmen in unserem Investment Universum gleichen.

Wir sind fest davon überzeugt, dass der kapitalistische Wertschöpfungsprozess eng mit Umweltschutz, sozialer Gerechtigkeit und exzellenter Corporate Governance verschmolzen sein muss. Unsere künstliche Intelligenz unterstützt bei Investmententscheidungen durch die Bereitstellung relevanter Zusatzinformationen aus komplexen nicht-finanziellen Datensätzen.

Nachhaltigkeit bedeutet komplette und bedingungslose Transparenz, auch hinsichtlich Messung und genauer Definition von Nachhaltigkeitsfaktoren, deshalb und um Datenqualität besser kontrollieren und kontinuierlich verbessern zu können hat die Arabesque Gruppe Ihr ESG Research und die Nachhaltigkeitsdatenverarbeitung vertikal im eigenen Unternehmen integriert.

Unsere Mission ist die Schaffung eines barrierefreien und rundum nachhaltigen Finanzwesens.

Ali Masarwah, Morningstar

Director, Editorial Research EMEA, Morningstar Europe

- Nachhaltigkeits-Anlagen sind längst ihrer Nische entrückt und in der Mitte der Investment-Welt angekommen. ESG-Investments sind heute diversifizierter als früher, was das Konzentrationsrisiko auf Portfolio-Ebene mindern kann. Allerdings nimmt damit auch die Gefahr der Beliebigkeit bzw. des Greenwashings zu.
- Andererseits entwickeln sich immer neue Verästelungen bei den einzelnen ESG-Bestandteilen (E-S-G), was dazu führt, dass spezialisierte Nachhaltigkeits-Strategien immer granularer werden können, was wiederum zu hohen Konzentrationsrisiken führt und die Gefahr unerwünschter Folgen erhöht.
- Der Mainstream drückt ESG-Investments seinen Stempel auf: Nachhaltigkeitsanlagen konzentrieren sich immer mehr auf ESG-Risiken, die finanziell materielle Gefahren adressieren. Finanzielle ESG-Faktoren haben heute Priorität. Ende der Unschuld oder mehr Realismus durch finanzielle Priorisierung?
- Auch wenn die Nachfrage der Anleger nach ESG-Investments groß ist, gelingt es der Fondsbranche, auch hier einen „Push“-Effekt zu erzeugen. Es gilt, die (Vertriebs-) Mechanismen in der Vermögensverwaltung zu durchschauen.
- Die Fondsbranche und ihre Annex-Vertriebe werden vom Gesetzgeber (EU/Bundesregierung) vor sich hergetrieben. Die ESG-bezogene Regulierung führt dazu, dass die Politik auch inhaltlich steuernd eingreift. Hier droht eine Unwucht mit Blick auf die Finanzierung nachhaltiger Wirtschaftszweige bzw. eine einseitige Fokussierung auf den Umweltbereich.
- Pluralität der ESG-Strategien wird begleitet von einer Pluralität der Analyse- und Rating-Methoden. Für Anleger gilt es, die Legitimität dieser Pluralität anzuerkennen, und zugleich aber die Geschäftsmodelle der Rating-Anbieter kritisch zu hinterfragen.
- Die Pluralität und Heterogenität der Investment-Ansätze erfordert Big Data Lösungen auf der Analyse-Seite. Das bedeutet wiederum, dass quantitative Methoden genauso unverzichtbar sind wie qualitative Einschätzungen.
- Egal, ob es um ESG-Investments oder konventionelle Investments geht: Es gibt unabdingbare Voraussetzungen für den Anlageerfolg. Niedrige Kosten, breite Diversifikation, Stabilität des Portfolios sind auch bei ESG Investments die entscheidenden Erfolgskriterien. Das bedeutet, dass finanzielle Bildung und Zugang zu qualifiziertem, transparentem Research wichtiger ist denn je.

Axel Kleinlein, Bund der Versicherten e. V.

Vorstandssprecher

Nachhaltige Geldanlage wird oft im Zusammenhang mit langfristigen Ansparvorgängen diskutiert. Diese werden gerne in den Kontext der „Altersvorsorge“ gestellt. Oft versuchen einzelne Anbieter oder Vermittler durch diese Konnotation die eigenen Produkte als besonders positiv hervorzuheben. Auch die Politik als Gesetz- oder Richtliniengeber mischt sich hier ein. Verwirrung und Intransparenz ist da vorprogrammiert – Greenwashing wird zum Geschäftsmodell. Für Verbraucher*innen ergeben sich dabei unterschiedliche Probleme: Ist das vermeintlich nachhaltige Angebot denn als Altersvorsorge tauglich? Oder ist das Altersvorsorge-Angebot überhaupt nachhaltig?

Was ist nachhaltige **Altersvorsorge**? Gerade Vermittler*innen setzen gerne auf Begriffe wie „nachhaltig“, „ökologisch“ oder „ESG-konform“, um unterschiedlichste Finanzprodukte anzupreisen. Zudem versuchen sie mit dem Begriff „Altersvorsorge“ die Verbraucher*innen zu langlaufenden Verträgen zu bewegen. Schwierig kann dies werden, wenn nicht klar formuliert wird, dass oft nur der Ansparprozess gemeint ist. Der für eine vollumfängliche Altersvorsorge auch notwendige Entsparprozess fällt dabei zuweilen unter den Tisch. Hier wird dann das Label „nachhaltige Altersvorsorge“ auf Produkte geheftet, die womöglich ein nachhaltiges Investment ermöglichen, aber nicht zu einer langlaufenden und in einen Entsparprozess mündenden Strategie passen.

Was ist **nachhaltige** Altersvorsorge? Die Politik hat bei Riester- und Rürup-Renten mit dafür gesorgt, dass unter Altersvorsorge im Sinne der staatlichen Förderung grundsätzlich nur solche Produkte zu verstehen sind, die am Schluss in einer Leibrente enden – der Verrentungszwang. Leibrenten dürfen aber nur von Lebensversicherungsunternehmen angeboten werden. Daher werden zwangsläufig alle Verbraucher*innen bei einer geförderten Altersvorsorge immer zu Versicherten.

Versicherungsunternehmen und deren Vermittlerschaft setzen nun zunehmend auf den Hinweis „nachhaltig“ um die Versicherungsangebote zu bewerben. Dabei ist völlig intransparent, wie diese vermeintliche Nachhaltigkeit erreicht werden soll. Prof. Dr. Ortmann (Beuth Hochschule für Technik Berlin) untersuchte die strukturellen Voraussetzungen der deutschen Lebensversicherung und kam zu dem ernüchternden Urteil, dass es denkunmöglich ist, dass Lebensversicherer nachhaltige Angebote anbieten können, wenn nicht die gesamte Kapitalanlage vollkommen nachhaltig ist:

Um es bildlich zu vergleichen: Ein kleiner Tropfen Öl verseucht bis zu 1.000 Liter Trinkwasser. Falls ein noch so kleiner Teil der Kapitalanlage im Sicherungsvermögen eines Lebensversicherers nicht den strengen Kriterien der Nachhaltigkeit genügt, so kann keine Lebensversicherungspolice dieses Versicherers als nachhaltig gelten. Anders gesagt: Die Kapitalanlagepolitik eines Lebensversicherungsunternehmens muss vollkommen sein, um den Anspruch an Nachhaltigkeit wahrhaftig zu erfüllen.

Es gibt kein derartiges Lebensversicherungsunternehmen. Daher ist alleine schon die Verpackung eines Produkts in den Mantel eines Versicherungsangebots eine Form des „Greenlabelling“.

Zusammenfassend: Da die deutsche Politik für geförderte Altersvorsorge einen Verrentungszwang vorsieht und Lebensversicherer zurzeit per se keine nachhaltigen Angebote anbieten, ist nachhaltige Altersvorsorge in Deutschland nicht möglich. Der Versicherungsmantel ist „Greenwashing“.

Lösung: Der Verrentungszwang ist aufzuheben, eine selbstbestimmte Altersvorsorge zu ermöglichen und hinreichende Transparenz in Sachen Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Die Basisdepot-Vorsorge des Bund der Versicherten e. V. stellt ein solches Modell dar.

Ambitionen auf EU-Ebene (Green Deal, Capital Market Union, PEPP) unterstützen zusätzlich.

D3.1 Bank der Zukunft - Was erwartet die Kundschaft?

Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM Hochschule für Oekonomie & Management
Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Banking & Finance

Finanzberatung 2019: Bank der Zukunft

In 2019 wurde zum siebten Mal in Folge das Verhältnis von Berufstätigen mit akademischem Hintergrund zum Themenbereich der persönlichen Finanzen untersucht. Das iff Institute for Strategic Finance der FOM Hochschule befragte hierbei 368 Teilnehmer in der Altersgruppe zwischen 18 und 56 hinsichtlich ihrer Vorstellungen, die eine Bank der Zukunft erfüllen soll. Die Befragten weisen hierbei im Durchschnitt ein Nettohaushaltseinkommen von rund 3.800,00 EUR sowie ein Nettovermögen von 92.000,00 EUR auf. Die Umfrage trägt dem aktuellen Marktumfeld mit seinen großen Herausforderungen Rechnung. Hierbei spielen insbesondere die Megatrends wie die Digitalisierung und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle, die die Banken zum Umdenken ihrer Strategie bewegen.

Die Studienergebnisse zeigen, dass die Teilnehmer auf ein gutes Finanzverständnis zurückgreifen können, was sich beispielsweise durch ihre Unabhängigkeit in Angelegenheiten der Geldanlage widerspiegelt. So gaben 54% der Befragten an, dass sie in finanziellen Angelegenheiten – insbesondere der Geldanlage – keine Bankberatung für die Entscheidungsfindung benötigen. Lediglich 17% greifen auf Beratung durch die Hausbank oder unabhängigen FinanzberaterInnen zurück. Dabei zeigen die Ergebnisse durchaus, dass das Vertrauen in die Bankberatung vorhanden ist, da immerhin 71% die Neutralität von Anlageempfehlung zwischen „sehr gut“ bis „befriedigend“ erachten. Es deutet sich hierbei ein Trend zum Do-It-Yourself-Finance an.

Der erwähnte Trend wird insbesondere bei der Frage nach den Wünschen von einer Bank der Zukunft bekräftigt. So sah ein Großteil der Studienteilnehmer in den Faktoren „Persönlicher Kontakt“ und „Filiernetz“ keinen großen Bedarf für die Zukunft. Vielmehr zählten Vertrauenswürdigkeit, schnelle Prozesse, moderne Zahlungsmethoden und hohe Sicherheitsstandards zu den vier meistgewählten Wünschen. Zudem ist der Bedarf nach papierhaften Informationsquellen (z.B. Postwurfeinsendungen, Produktinformationsblätter, Testberichte) im Vergleich zu den vorherigen Jahren stark gesunken. Banken der Zukunft können diesen Umstand Rechnung tragen, um somit durch ressourcenschonendes Informationsmanagement zur Nachhaltigkeit beizutragen.

Ein weiterer Zukunftstrend zeichnet sich hierbei auch im Bereich der digitalen Vermögensverwaltung, dem sog. Robo-Advice, ab. Rund 54% der Befragten können sich die digitale Geldanlage bei einem Robo-Advisor vorstellen. Hauptgründe dafür liegen in der digitalen Verfügbarkeit, dem

kostengünstigen Angebot sowie in der Objektivität der Anlageempfehlungen, die auf Algorithmen und wissenschaftlichen Anlagekonzepten basiert. 42% derjenigen, die sich den Service eines Robo-Advisors nicht vorstellen konnten, würden ihre Meinung dazu revidieren, wenn die zusätzliche Beratung durch einen persönlichen Betreuer verfügbar wäre.

Patrick Breuer, smava GmbH

Head of Bank Services

Innovationen kommen plötzlich und drehen die bisherige Welt von links auf rechts. In der Finanzbranche hat selbige Veränderung (bspw. Mobile-Brokerage, RoboAdvisory etc.) auch stattgefunden – die Transformation der alten Welt dauert jedoch deutlich länger als in anderen Branchen. Nicht zuletzt, weil die großen Marktplayer die Veränderungen selten adaptieren möchten und weiterhin auf das traditionelle Geschäft vertrauen.

Die derzeitige Corona-Pandemie trägt dabei einen großen Einfluss auf die Schnelligkeit der Transformation zur Bank der Zukunft. Kunden kommen nicht mehr länger an der Online-Welt vorbei und erkennen dabei, dass die diese Welt viele Vorteile mit sich bringt. Tradierte Banken spüren deswegen einen enormen Druck sich zu verändern, da Umsätze einbrechen und Kunden abwandern. Während einschlägige FinTechs weiter an Präsenz gewinnen, stellen bspw. Sparkassen ihre Online-Angebote, wie Yomo, ein und schließen weiter Filialen. Nicht zuletzt ist der Grund dafür, dass die FinTechs sich zu einem ebenbürtigen Wettbewerber oder Partner entwickelt haben und vermehrt den Ton angeben. Dies liegt unter anderem daran, dass Wege anders aber erfolgreich beschritten werden. Entscheidend sind interne schlanke Strukturen um Kosten so gering wie möglich zu halten. Dies bedingt auch andere Arbeitsweisen, weniger politische Machtkämpfe, flache Hierarchien und standardisierte Abläufe. Faktoren wie Mobile-first, kundenzentriertes Auftreten, unkomplizierte Onboarding-Prozesse, kostenneutrale Angebot etc. haben einen großen Einfluss darauf, dass während der letzten Wochen Kunden vermehrt den Weg zu den digital Unternehmen gefunden haben und durch deren Angebot und Service überzeugt worden sind.

Der Begriff „Die Bank der Zukunft“ wird sicherlich post-corona deutlich stärker geprägt werden. Letztendlich bleibt abzuwarten, welche Innovationen sich in dieser Krise entwickelt haben und wer als Gewinner daraus hervorgeht.

Leitfragen von Prof. Dr. Alexander Zureck und Prof. Dr. Julius Reiter

1. In der Corona-Pandemie haben sich alle an das mobile Arbeiten gewöhnt. Welche Auswirkungen wird dies auf das private Bankgeschäft haben? Welche Erwartungen hat der Kunde an eine Beratung aus dem Home-office?

Makrofaktoren

- Veränderung langjähriger Gewohnheiten: Offline wird Online
- Unternehmen mit Online-Angebot gewinnen weiter an Präsenz (N26, Trade Republic, etc)
- Tradierte Banken vermelden große Verluste (bspw. Coface -295Mio€ in Q1) und schließen fleißig Filialen (bspw. 14 Filialen der Sparkasse Pforzheim)
- Startups konnten sich weiter auf das Geschäft konzentrieren, Banken auf den Shift ins Home-Office (bspw. Sparkasse hat trotz digital-boom Yomo endgültig begraben)

Mikrofaktoren

- Weniger Konsum = mehr Einlagen (laut statistischen Bundesamtes liegt Sparquote derzeit bei 16% vs. 10% pre-corona)
- Größere Nachfrage nach Online-Angeboten/Services (bspw. WebID als Identifikationsanbieter)

Erwartungen

- Erreichbarkeit
- Kompetenz (insbesondere, weil keine Nähe vorhanden ist)
- Unkompliziert trotz Digital

2. Immer mehr Kunden entscheiden selbst über ihre Finanzen und erwerben online Finanzprodukte. Welche Bedeutung kommt der Finanzkompetenz hier zukünftig zu? Wie kann diese in Deutschland durch alle Stakeholder verbessert werden?

- Beschleunigung des Trends zum Abschluss von Online-Produkten (ohne Beratung), jedoch abhängig von sozialer Schicht und Alter - Kompetenz wird nur noch bei komplexen Sachverhalten benötigt (bspw. Firmenkundengeschäft, Baufinanzierung, Anlagegeschäft) - Bei einfachen Dienstleistungen oder Servicefragen steht die Schnelligkeit im Vordergrund

- Finanzielle Bildung in der Schule - Mehr Investments in Startups, welche zur Verbesserung in Puncto Einfachheit beitragen (bspw. Depot bei Trade Republic innerhalb 10 Min eröffnet, ich kann als Anfänger mit Learning by Doing ohne Kosten Aktieninvestments lernen)

3. Der Markt für nachhaltige Finanzprodukte hat sich in den letzten Jahren überproportional gut entwickelt. Welche Bedeutung hat das für die Strategie etablierter Finanzinstitutionen?

- Nachhaltige Finanzprodukte = veganismus? Banken können von Lebensmittel-Einzelhändlern lernen
- Produkte entwickeln sich vom Underdog (Ladenhüter) zum Kassenschlager
- Zum Teil der Strategie machen? Ist abhängig von der Gesamtstrategie und dem Kundenklientel
- Spannender Fact: Google Ergebnisse für
 - Finanzprodukte ca. 600k
 - Nachhaltige Finanzprodukte ca. 200k
 - Ökologische Finanzprodukte ca 80k

- Reicht derzeitiger Trend schon um es als wesentlichen Bestandteil einer Strategie zu machen?

4. Der Anteil am Markt an Robo Advisors ist ebenfalls stark gestiegen. Wie schätzen Sie das Potenzial der digitalen Berater ein? Welchen Einfluss hat hierauf Corona?

- Viele Robos haben in der Krise gezeigt, dass sie auch Geld verlieren können (bspw. Scalable als Robo-Primus hat mit -18% am schlechtesten abgeschnitten, sogar schlechter als Benchmarks)
- Vollständige Aussage jedoch noch nicht möglich, denn Scalable kann durch hohe Aktienquote schnell wieder zu den top Performern gehören
- Spannender ist: Analyse Netto Geldzufluss/Abfluss bei Robo's vs. ETF/Fonds

- Jede Krise bedeutet beim Otto-Normalverbraucher erstmal Abstand von Wertpapieren zu nehmen – ist das auch bei Robos so?
- Kommunikation bei Robos während der Krise deutlich besser als bei herkömmlichen Anlagen → Folge: deutlich näher am Kunden
- Frage an Quirin Bank: Laut Nachrichten erfolgte ein Zufluss von 25Mio – wie haben sie das geschafft?
- Einschätzung: Robos werden gestärkt aus Krise hervorgehen

Jessica Jüntgen, Volksbank Düsseldorf Neuss eG

Generalbevollmächtigte

In der Corona-Pandemie haben sich alle an das mobile Arbeiten gewöhnt. Welche Auswirkungen wird dies auf das private Bankgeschäft haben?

Viele mussten von einem auf den anderen Tag aus diversesten Gründen unfreiwillig von zu Hause oder anderen Standorten mit Laptop und Handy arbeiten.

Ob alle das tatsächlich gerne getan haben oder tun ist noch gar nicht klar. Für unser Haus konnte nur ein ganz kleiner Teil der Mitarbeiterschaft ins Homeoffice versetzt werden, da wir ja als klassische Volksbank vor Ort u.a. ein erfolgreicher Retail-Filialvertrieb sind! So haben wir Mitarbeiter/innen aus den Backofficeeinheiten auf alle unsere Filialen verteilt, um durch eine größtmögliche Diversifikation ein Pandemiebedingtes Schließungsszenario zu verringern. Und diese Strategie ist aufgegangen: Wir haben bis heute alle unsere 23 Standorte in Vollbesetzung für den Präsenz-Kundenverkehr geöffnet und die Kunden honorieren dies mit Geschäft!

Welche Erwartungen hat der Kunde an eine Beratung aus dem Homeoffice?

Wirkliches Geschäft aus dem Homeoffice haben nur unserer Baufinanzierungsmitarbeiterinnen im Plattformsegment mit den angebundenen Vermittlern kontinuierlich generiert.

Generell erwartet der Kunde transparente, verständliche Bedarfsermittlung, individuelle Lösungen und qualitativ hochwertige, zügige Umsetzung / Abwicklung, wie auch im persönlichen Präsenzeschäft.

Immer mehr Kunden entscheiden selbst über ihre Finanzen und erwerben online Finanzprodukte. Welche Bedeutung kommt der Finanzkompetenz hier zukünftig zu?

Viele Kunden versuchen sich immer wieder zyklisch als Selbstentscheider und haben deshalb z.B. im Corona-Crash Mitte März an den Börsen entsprechend verloren. Danach sind die meisten wieder verspätet (= zu teuer) eingestiegen. Solides Finanzwissen ist in der Breite kaum vorhanden und die Gier auf schnelle Gewinne treibt die Menschen.

Daher empfehlen wir immer zu Beginn einer Kundenbeziehung ein ganzheitliche Genossenschaftliche Beratung, in der die Kenntnisse, Bedürfnisse, Ressourcen und Ziele in den persönlichen Finanzen so tief wie möglich ausgearbeitet und besprochen werden. Wenn der Kunde seine Finanzen versteht, dann ist er auch gegen Rückschläge an den Börsen emotional und finanziell gewappnet.

Wie kann diese in Deutschland durch alle Stakeholder verbessert werden?

Da wird es kompliziert, denn man müsste ja Eigentümer, Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und weitere Partner aus diversesten Banken und Sparkassen, Finanzvertriebsorganisationen und der Politik und dem Verbraucherschutz auf einen gemeinsamen, interessenkonfliktlosen Nenner einschwören (können). Das bekommen wir aktuell doch schon bei der Schulbildung nach Corona nicht hin... Klasse Gedanke, aber pure Sozialromantik.

Der Markt für nachhaltige Finanzprodukte hat sich in den letzten überproportional gut entwickelt. Welche Bedeutung hat das für die Strategie etablierter Finanzinstitutionen?

Das Wachstum nachhaltiger Finanzprodukte ist ja nicht nur durch natürliche, erhöhte Bedarfs-Nachfrage von Kunden, sondern vor allem aufgrund politischem Willen synthetisch und nicht immer sinnvoll entstanden. Da der Markt aktuell eher begrenzt ist und Groß-Investoren verpflichtet sind und in Zukunft durch die Bankenaufsicht noch mehr "verpflichtet" werden, diese Produkte in ihre Portefeuilles zu nehmen, steigen die Kurswerte zum Teil - nicht marktwirtschaftlich - unrealistisch! Es ist also ein verordneter Zwang, dem sich jede Finanzinstitution beugen muss.

Der Anteil am Markt an Robo Advisors ist ebenfalls stark gestiegen. Wie schätzen Sie das Potenzial der digitalen Berater ein?

Sogenannte Robo Advisors sind rein Algorithmen getrieben und haben in der Pandemie - aufgrund der nicht programmierten, unbekanntes Marktesituation - in Gänze nachweislich schwächer performt als klassische von Menschen gemanagte Anlagekonzepte. Erfahrung und "Bauchgefühl" sind digital nur schwer abbildbar! Trotzdem werden Kunden bei "schönem Wetter" und durch entsprechendes Marketing diese Welle reiten. Ein Markt, den man beobachten muss.

Welchen Einfluss hat hierauf Corona?

Finanzinstitute, die sich von Filialen und Beratern trennen wollen / werden, werden die Pandemie lautstark als den Change-Verursacher anführen und ihre Kunden in Online-Kanäle treiben.

Doch diese Institute haben sich bereits vor Jahren vom - ach so schwierigen - Vertrieb verabschiedet und überlassen nun komplett ihre Kunden an nicht menschliche Technik; oder sogar Wettbewerber, die aktuell schneller, vermeintlich einfacher und cooler sind. Wir haben festgestellt, dass ertragreiches X-Selling und langfristige Geschäfte nur Face 2 Face, also zwischen Menschen abgeschlossen werden. Und das stimmt mich zukunftsfröhlich!

Karl Matthäus Schmidt, Quirin Privatbank AG

Vorstandsvorsitzender

Die Coronakrise zwingt Banken aus der Komfortzone

Die isf-Befragung skizziert drei Trends für die Bank der Zukunft: mehr Do-it-yourself-Lösungen, mehr Nachhaltigkeit, mehr Digitalisierung. Diese drei Thesen würde ich als Vorstand der Quirin Privatbank AG und als Gründer der digitalen Geldanlage quiron so unterschreiben, aber sie gehen mir nicht weit genug. Zumal sie durch die Coronakrise zusätzlich verstärkt werden.

In der Befragung gaben 54 Prozent an, keine Beratung mehr in Anspruch nehmen zu wollen, und für die Zukunft sehen viele keinen Bedarf an persönlichem Kontakt oder einem Filialnetz. Nicht überraschend, nicht neu, aber dennoch hart für die Bankenlandschaft. Besteht kein Bedarf an Beratung, werden Niederlassungen und Filialen weiter reduziert – dieser Trend verstärkt sich durch

die Coronakrise zusätzlich. Wer dann doch noch eine Beratung will, hat es schwerer, eine zu bekommen. Die Coronakrise verstärkt diese Entwicklung einerseits, andererseits relativiert sie sie auch. Gerade in den Krisenwochen hat sich gezeigt, wie wichtig ein persönlicher Berater ist. Das ist zumindest die Erfahrung in unserem Haus. Die Kunden hatten deutlich erhöhten Gesprächsbedarf, sind im Umkehrschluss aber besonnen und investiert geblieben und nicht aus den Märkten aus-, sondern eher eingestiegen. Das ist auf die erhöhte Taktung der zentralen Kommunikation und den engen Kontakt der Berater via (Video-)Telefonie zurückzuführen.

Doch in „normalen“ Zeiten wünschen Anleger scheinbar immer weniger Beratung, so die Ergebnisse der Befragung. Das ist problematisch, denn schon heute legen deutsche Bankkunden suboptimal an: Große Teile des deutschen Vermögens liegen auf niedrigverzinsten Sparkonten, wo das Geld immer weniger wert wird. Wenn sie am Kapitalmarkt investieren, unterliegen sie oft klassischen Anlegerfehlern wie dem Home Bias oder sie setzen auf Einzelwerte, statt breit gestreut am weltweiten Wirtschaftswachstum zu partizipieren. Wenn Anleger immer weniger Beratung in Anspruch nehmen, verstärkt sich das falsche Anlegen noch weiter. Hier wird ein gesamtgesellschaftlicher Wandel hin zu mehr Finanzkompetenz erforderlich – Finanzbildung muss in der Schule beginnen und sich durch alle Lebensphasen hin erstrecken.

Das betrifft vor allem auch die nachkommenden Generationen, die weder Sparbuch noch attraktive Sparzinsen kennen, denen also das Thema Sparen selbst nicht vertraut ist. Zudem leben ihre Eltern ihnen immer weniger vor, was essentiell wäre: Lass dich beraten.

Ein weiteres Befragungsergebnis zeigt zudem, wie dringend wir mehr und gute Beratung brauchen: 71 Prozent der Befragten bewerten die Neutralität von Anlageempfehlungen mit „sehr gut“ bis „befriedigend“. Das ist erschreckend. Neutralität kann es bei einer provisionsfinanzierten Bank per se niemals geben.

Wir brauchen also nicht weniger, sondern mehr Beratung. Aber wir brauchen sie in Kombination mit unkomplizierten, schnellen digitalen Produktlösungen. Der Trend hin zu digitalen Angeboten ist da – 54 Prozent der Befragten können sich eine Geldanlage bei einem Robo-Advisor vorstellen. 42 Prozent von denen, die Robos eigentlich nicht nutzen wollen, würden es doch tun, wenn zusätzlich eine persönliche Beratung angeboten würde. Das zeigt sich verstärkt auch in Krisensituationen wie dem coronabedingten Lockdown. Auch rein digital agierende Kunden haben in solchen Szenarien einen erhöhten Gesprächsbedarf. An dieser Stelle widersprechen sich die Thesen und die Befragungsergebnisse ein Stück weit. Der Trend geht einerseits zu Do it yourself und digitalen Angeboten, aber immerhin fast jeder Zweite würde sie nur dann nutzen, wenn es den persönlichen Berater on top gibt. Und genau dieses Modell ist das Modell der Zukunft – einfache digitale Lösungen plus persönliche Beratung bei Bedarf. Wer beide Welten geschickt miteinander verbindet, kann beide Kundengruppen erreichen – die, die rein digital anlegen wollen, und die, die Beratung wünschen. Die Quirin Privatbank und quirion setzen das seit Jahresbeginn so um und können damit die Bedürfnisse aller Befragten abdecken.

Die aufgestellten Thesen würde ich wie folgt erweitern:

Die Coronakrise zwingt Banken aus der Komfortzone. Die Bank von morgen

- Muss heute Innovationen anstoßen, die seit Jahren auf die lange Bank geschoben wurden.
- Sie arbeitet ohne Provisionen und berät unabhängig,

- Sie ermutigt ihre Kunden, das Vermögen an den Kapitalmärkten mit attraktiven Renditechancen zu vermehren (statt es auf dem Sparbuch zu vernichten) und
- Zeigt vor allem jungen Menschen auf, dass das Kapitalmarktsparen die einzige Chance auf eine vernünftige Altersvorsorge ist (Zins ist tot, Versicherungen unrentabel, Immobilien zu teuer).
- Zudem verbindet sie digitale Produktlösungen mit persönlicher Beratung.
- Sie macht qualitativ hochwertige Vermögensanlagen, die bis dato sechsstelligen Vermögen vorbehalten waren, ALLEN Anlegern zugänglich und demokratisiert damit die Geldanlage für alle Anleger.
- Sie setzt dabei immer stärker auf nachhaltige Anlagestrategien und Produkte. Hier hat die Coronakrise für einen zusätzlichen Schub gesorgt.
- Nachhaltige Anlageprodukte werden dazu führen, dass Aktienanlagen wieder eine höhere Akzeptanz auf breiter Front erfahren.

Kluge Angebote, die eine qualitativ hochwertige persönliche Beratung mit schnellen, unkomplizierten digitalen Produktlösungen verbinden, bieten einen echten Mehrwert für Kunden – und demokratisieren so die Geldanlage für alle Anleger. Das sollten die Banken nicht allein den jungen, agilen Fintechs oder branchenfremden Großkonzernen (GAFAs) überlassen, sondern selbst so umsetzen, wenn sie morgen nicht mehr von gestern sein wollen.

Michael Piegsa, TeamBank AG

Leiter Qualifizierung

Aufmerksamkeit schenken, durch ausgezeichnete Services und gelebte Fairness

Während der Corona-Krise wurde in verschiedensten Branchen im Homeoffice gearbeitet. Videokonferenzen sind zur Normalität geworden. Das wird die Digitalisierung weiter vorantreiben.

Es ist zu vermuten, dass sich die Nutzung der Videoberatung auf einem höheren Niveau als vor dem Lockdown einpendelt. Die Erwartungen zur Erreichbarkeit über verschiedene Kanäle, individuelle und schnelle Lösungen und eine faire Beratung auf Augenhöhe dürften unabhängig vom „Sitz“ des Beraters bestehen bleiben.

Entlastung bieten, damit Kunden entspannt sein können

Einerseits können viele Kunden heute bei entsprechenden Informationen auch ohne Beratung gute Entscheidungen über Bankprodukte treffen. Andererseits gibt es oft Besonderheiten, auf die Berater gezielt hinweisen können. Gleichzeitig gewinnt ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Arbeit und Freizeit mehr an Bedeutung.

Banken müssen also mit verständlichen Angeboten für Klarheit sorgen und über ein gut funktionierendes Ökosystem erreichbar sein. So ermöglichen sie ihren Kunden, entspannt selbst zu entscheiden, ob sie eine Beratung nutzen oder eigene Zeit investieren wollen. Grundbedingung ist, dass die Beratungsleistung einen echten Mehrwert bietet. Natürlich ist auch ein Engagement für finanzielle Bildung begrüßenswert.

Nachhaltig Sinn stiften, denn Unternehmen haben Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden und die Gemeinschaft

Die Bedeutung von Themen wie Nachhaltigkeit, Regionalität und Nachbarschaft, sowie Solidarität wurde insbesondere während der Corona-Krise sichtbar. Sinnstiftende Arbeit und Eindämmung des Klimawandels sind weitere gesellschaftliche Themen.

Unternehmen, die mit Weitblick auf Öko-Bilanz, Nachhaltigkeit und fairen Umgang mit Mitarbeitern achten, dürften zunehmend bevorzugt werden. Die Bank der Zukunft nimmt entsprechend ihre Verantwortung in der - und für die Gemeinschaft ernst.

Schrittmacher sein, um langfristig am Markt zu bestehen

Die Digitalisierung wird zur Überlebensfrage für viele Banken. Eine fallabschließende Distanz-Beratung ermöglichte während des Lockdown vielen Kunden ein Liquiditätsmanagement. Automatisierte Prozesse beschleunigen Kreditauszahlungen.

Das Potential von KI und Beratungsautomation ist groß, eine kulturelle Akzeptanz in der Breite noch ausstehend. Gut zuhören, eigene Ansichten hinterfragen und sich mutig Neuem oder Unbekanntem stellen sind die noch immer gültigen Schlüssel für die Zukunft. Bankübergreifende Kooperationen können hier hilfreich sein.

www.TeamBank.de

Transparent

Die TeamBank ist seit 2003 Mitglied der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Sie kann auf 70 Jahre Innovation zurückblicken. In der Unternehmenszentrale in Nürnberg arbeiten rund 750 Mitarbeiter. Zudem sind rund 300 Mitarbeiter im Vertrieb in ganz Deutschland und Österreich unterwegs.

Innovativ

Ideen entstehen nur zu einem geringen Teil am Arbeitsplatz. Wenn Innovationen entstehen sollen, dann muss die Umgebung dazu inspirieren. Mit unserer einzigartigen Arbeitswelt schaffen wir die perfekte Atmosphäre, in der sich alle Mitarbeiter bestmöglich entfalten können.

Teamorientiert

Durch unsere offene und dynamische Unternehmenskultur ermöglichen wir professionelle Nähe, eine einfachere Kommunikation und lösen uns so von hierarchischem Denken. Bei uns steht die fachliche Expertise der Mitarbeiter im Mittelpunkt und das "Du" aller prägt unseren Umgang miteinander.

Fakten

01. Bestand Ratenkredit: 8,9 Mrd. Euro
02. über 944.000 Kunden
03. 1.072 Mitarbeiter
04. Bilanzsumme: 9,5 Mrd. Euro
05. Kooperation mit 88% aller deutschen Volksbanken Raiffeisenbanken

Michael Piegsa

Leiter Qualifizierung Spezialinstitute Deutschland, TeamBank AG Bankkaufmann und geprüfter Berufspädagoge IHK Viele Jahre Erfahrung in Kundenberatung, Projekten und Führung bei verschiedenen Finanzdienstleistungen; zudem gut 10 Jahre Erfahrung im Rettungsdienst Spezialist in Training, Coaching und Lernen mit digitalen Medien

D3.2 Eine transparente und nachvollziehbare Kreditwürdigkeitsprüfung - Ein wichtiger Schritt zur verantwortlichen Kreditvergabe oder kommt jetzt das Social Scoring?

Martin Schmid, FinTecSystems GmbH

Chief Market Officer

Das Onlinebanking-Konto als Zentrum für die digitale Bonitätsprüfung

Die modernen Arbeits- und Beschäftigungsprofile (z.B. die „digitalen Nomaden“, die von überall auf der Welt arbeiten) aber auch Betrugsmöglichkeiten in der digitalen Welt (z.B. der Fördermittelbetrug in NRW und Berlin während der Corona-Krise) zeigen, dass viele „klassische“ Bewertungsmechanismen der Bonität im neuen Zeitalter nicht mehr greifen. Natürlich sind auch heutzutage die Daten von Auskunfteien eine wichtige Grundlage. Wird diese Grundlage ergänzt um eine schnelle, sichere und digitale Bonitätsprüfung, ist das die Voraussetzung für innovative Echtzeit-Online-Angebote. Eine erprobte Lösung zur Bonitätsbewertung ist die Finanzanalyse auf Basis der Onlinebanking-Daten, die bereits einige Kontoinformationsdienste anbieten. Denn nichts ist besser geeignet zur Bonitätsbewertung als das Gehalts- bzw. Geschäftskonto, auf dem Zahlungen ein- und ausgehen, Daueraufträge eingerichtet sind und laufende Verpflichtungen (z.B. Kredite etc.) erkennbar werden. Der Ablauf dieser Digitalen Bonitätsauskunft ist simpel, innerhalb der Antragsstrecke verwendet der Antragsteller seine herkömmlichen Online-Banking-Zugangsdaten auf der Plattform des Finanzdienstleisters (BLZ, Login-Name, PIN).

Sofern der Nutzer seine Daten zur Verfügung stellen will für die schnelle Echtzeit-Bonitätsprüfung wird durch Akzeptieren der Einverständniserklärung eine vollautomatische Finanzübersicht erstellt: Der Kontoinformationsdienst identifiziert und kategorisiert die Transaktionshistorie der anfragenden Privatperson, des Selbstständigen beziehungsweise des KMU – über die PSD2 (2. Europäische Zahlungsdiensterichtlinie) ist dieser Kontoblick gesetzlich legitimiert. Für den Antragsteller entfällt dadurch das manuelle Einreichen von Dokumenten (z.B. Bankauszüge). Dem Finanzdienstleister wird in Echtzeit und online eine trennscharfe und individuelle Aufstellung übermittelt. Grundsätzlich reicht die Bandbreite beispielsweise bei FinTecSystems (von der BaFin lizenzierter Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienst im Sinne der PSD2) von der Bereitstellung von „Rohdaten“ zur weiteren eigenständigen Kategorisierung bis hin zum vollumfänglichen Finanzbild durch eine eingehende Transaktionsanalyse und Kontextualisierung.

Diese intelligente Verknüpfung der Kontodaten lässt beispielsweise folgende Bewertungen zu: Wann ist der beste Zeitpunkt, um die Raten des Konsumentenkredites einzuziehen und in welcher Höhe? Lebt der Selbstständige vielleicht über seine Verhältnisse? Ist das Unternehmen grundsätzlich liquiditätsstark? Mit einer Kontextualisierung von Informationen aus dem Onlinebanking können Anbieter also einerseits ihr Angebot um neue Services erweitern, andererseits

das Ausfallrisiko auf ein Minimum senken sowie eine verantwortungsvolle Kreditvergabe ermöglichen. So lassen sich beispielsweise neben Gehaltseingang auch Suchtindikatoren identifizieren und kombinieren, die auf regelmäßiges Online-Glücksspiel um nur ein Beispiel zu nennen, schließen lassen. Die digitale Bankauskunft ist dabei ganz klar vom Social Scoring abzugrenzen: Basis sind die Transaktionsdaten aus dem Onlinebanking des Nutzers; reale Daten, die das finanzielle Gesamtbild ergeben, aus dem sich wiederum Zahlungsfähigkeit und –willigkeit ableiten lassen.

Dr. Gamal Moukabary, bonify

CEO und Gründer

Eine transparente und nachvollziehbare Prüfung der Kreditwürdigkeit bzw. Bonität ist aus vielerlei Hinsicht sehr wichtig. Damit es aber überhaupt dazu kommt, muss erst einmal ein Bewusstsein bei den Verbrauchern für die Thematik geschaffen werden. Dass das notwendig ist, zeigt unsere repräsentative Studie „Kennst du deine Bonität?“ aus dem Januar 2020. Die Studie, für die mehr als 10.000 Bundesbürger befragt wurden, kommt unter anderem zu dem überraschenden Ergebnis, dass einer von fünf Deutschen (18,7 %) nicht einmal weiß, was der Begriff „Bonität“ überhaupt bedeutet. Beim Wissen um den eigenen Bonitätsscore ist es noch schlimmer: Auf die Frage „Kennen Sie Ihren persönlichen Bonitäts-Score?“ gaben drei von vier Deutschen (73,3 %) an, diesen nicht zu kennen. Auch die Tatsache, dass die Bonität regelmäßig von Dritten zum Beispiel beim Abschluss eines Stromvertrags oder beim Kauf auf Rechnung im Online-Handel abgefragt wird, ist nur einem Bruchteil der Befragten klar.

Damit wir überhaupt von einer transparenten und für Verbraucher nachvollziehbaren Kreditwürdigkeitsprüfung sprechen können, müssen alle Marktteilnehmer, die eine Kreditwürdigkeitsprüfung vornehmen, erst einmal selbst für Transparenz sorgen und über das Thema aufklären. Für Verbraucher ist die eigene Bonität noch immer eine Blackbox, von der Berechnung des Scores ganz zu schweigen. Dabei ist es meiner Meinung nach wichtiger, dieses Bewusstsein zu schaffen, als die Score-Berechnungsformel zu kennen. Wobei ich generell für eine Offenlegung der Berechnungsformel bin.

Erst wenn Verbraucher verstehen, dass die Kreditwürdigkeitsprüfungen auch für das eigene finanzielle Wohlergehen wichtig sind, verstehen sie auch, dass Kreditwürdigkeit ein Fundament für ein funktionierendes Wirtschaftssystem in Deutschland ist, zum Wirtschaftswachstum beiträgt und Risiken für Verbraucher sowie Unternehmen minimiert.

Aus diesem Grund setzt sich bonify für eine Demokratisierung der Bonität ein. Zwar haben Verbraucher aufgrund der DSGVO das Recht, die über sie gespeicherten Daten und den zu ihrer Person berechneten Bonitätsscore einzusehen, jedoch macht es ihnen das ein oder andere alteingesessene Unternehmen schwer, an die Daten zu kommen. Meiner Meinung nach sollte jede Person dauerhaft kostenlosen Zugriff auf ihre eigenen Bonitätsdaten haben. Nur so kann gewährleistet werden, dass jeder die eigene Bonität im Auge behalten kann.

Die Einführung von Social Scoring ist aus meiner Sicht eine große Bedrohung für die Freiheit. Eine freie Gesellschaft lebt von der Freiheit des Denkens und Handelns unter Einhaltung geltender Normen. Wir lernen aus der Geschichte, dass Freiheit der Garant für Innovation und Fortschritt ist.

Serena Holm, SCHUFA

Bereichsleiterin Corporate Affairs & Regulatory Management

Die SCHUFA ermöglicht die Kreditvergabe an mehr Verbraucher zu günstigeren Konditionen.

- SCHUFA-Scores und -Informationen (bis zu 1 Mio. Kreditanfragen am Tag) sind ein wichtiger Baustein der gesetzlich vorgeschriebenen Kreditwürdigkeitsprüfung.
- Scoring bzw. Auskunftseinformationen, ermöglichen die Kreditvergabe an Personengruppen, die ohne Scoring als zu risikoreich eingestuft werden würden (vgl. Michael Schröder/Jürgen Taeger (Hrsg.), Scoring im Fokus: Ökonomische Bedeutung und rechtliche Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich).

SCHUFA-Scoring ist KEIN Social Scoring.

- Es basiert ausschließlich auf der Grundlage der gespeicherten Daten, die eine statistische Relevanz zur Kreditwürdigkeit aufweisen. Es soll gerade KEINE verhaltenssteuernde Wirkung erzeugt werden.
- Wir nutzen keinerlei Informationen aus sozialen Netzwerken zur Ermittlung unserer Scores, ebenso keine Namen und andere diskriminierende Daten, wie z.B. Ethnie oder Herkunft.

Beim Einsatz von KI setzt die SCHUFA auf das Prinzip „Mensch und Maschine“.

- Durch regelmäßiges Trainieren der Systeme sowie ein kontinuierliches Monitoring durch unsere Expertinnen und Experten stellen wir sicher, dass durch den Einsatz von KI bestmögliche, präzise Ergebnisse erzielt werden.

SCHUFA-Verfahren sind transparent und nachvollziehbar.

- Das Verfahren der SCHUFA zur Score-Berechnung wird regelmäßig wissenschaftlich überprüft. Die zuständige hessische Datenschutzaufsichtsbehörde lässt sich die Ergebnisse der Begutachtungen vorlegen und prüft diese.
- Die SCHUFA ist die einzige Auskunft in Deutschland, die ihr Verfahren bereits 2010 gegenüber den Datenschutzbehörden des Bundes und der Länder offengelegt hat.
- In den Scorewert eines Verbrauchers fließen die zu dieser Person bei der SCHUFA gespeicherten Daten ein. Diese kann der Verbraucher mit unseren Angeboten für Privatkunden transparent im Blick behalten. Auch können Verbraucher bei uns eine kostenlose Kopie der personenbezogenen Daten nach Art. 15 der DatenschutzGrundverordnung beziehen. Darüber hinaus klären wir die Verbraucher über die Grundlagen des Scorings auf.
- Eine Offenlegung unserer Scoreverfahren gegenüber der Allgemeinheit würde aus unserer Sicht Missbrauch erleichtern. Öffentlich bekannte Scoreverfahren bergen die Gefahr, dass die Verfahren in betrügerischer Absicht manipuliert werden. Darüber hinaus stellt unser Scoringverfahren ein Geschäftsgeheimnis dar, wie der Bundesgerichtshof (BGH) in Karlsruhe bestätigt hat.
- Aufgrund unseres besonderen Datenbestandes mit kreditrelevanten Informationen führen wir standardmäßig (in 99,7 % aller Scoreberechnungen) kein Geoscoring zur Ermittlung der Bonität durch. In wenigen Ausnahmefällen – wenn zu einer angefragten Person keinerlei Informationen vorliegen und es der Vertragspartner wünscht – wird auf Adressdaten zurückgegriffen.

SCHUFA ist die einzige Auskunft mit einer Schlichtungsstelle.

- Mit Prof. em. Dr. Dres. h.c. Hans-Jürgen Papier verfügt die SCHUFA über einen externen Ombudsmann, an den sich Verbraucher bei Differenzen oder Missverständnissen wenden können.

Dr. Tobias Knobloch, Caggemini Deutschland GmbH

Managing Analyst Public Sector - Insights & Data

Algorithmenethik – umgesetzt

Der Ausgang von Kreditwürdigkeitsprüfungen bestimmt über Lebenschancen und damit auch über die Physiognomie unserer Gesellschaft. Algorithmische Systeme, mit denen solche Prüfungen vorgenommen werden, sind daher als Risikosysteme der Klasse 3 einzustufen (Stufe 0: keine ethische Unbedenklichkeitsprüfung nötig, Stufe 4: Systemeinsatz verboten). Nun wird neuerdings viel über die Ethik automatisierter algorithmischer Systeme gesprochen. Die ethische Unbedenklichkeit, die wir dabei zu Recht im Sinn haben, muss operationalisiert werden – und das ist nicht so einfach.

Die Bertelsmann Stiftung und der VDE haben jüngst einen [Kriterienkatalog](#) vorgelegt, mit dem die ethischen Prinzipien Transparenz, Rechenschaftslegung, Privatsphärenschutz, Gerechtigkeit, Robustheit und Nachhaltigkeit bei algorithmischen Systemen gemessen und bewertet werden können. Damit lassen sich auch Systeme, die Kreditwürdigkeitsprüfungen vornehmen oder unterstützen, ethisch bewerten. Wenn diese Bewertung nicht so günstig ausfällt, dass wir die getesteten Systeme in dieser Form zur Anwendung kommen lassen wollen, empfiehlt sich ein sogenanntes „Ethics Tooling“. Dabei handelt es sich um Instrumente des Datenmanagements und der Software-Testverfahren, die eine gezielte Verbesserung algorithmischer Systeme aus dem Blickwinkel der oben genannten Ethik-Prinzipien ermöglichen. Eine ausgewogenere Datenbasis und ein faireres Berechnungsmodell sind in gewisser Weise tatsächlich Fragen, die sich auf technischem Wege beantworten lassen.

Solche Ethics-by-Design-Ansätze haben den Vorteil, dass sie ihrer Zeit zwar voraus sind, aber recht schnell von der Zeit eingeholt werden dürften. Denn irgendeine Form der gesonderten Regulierung automatisierter algorithmischer Systeme wird in nächster Zeit auf EU- und nationaler Ebene kommen. System-Anbieter und System-Nutzer, die den Weg der Bewertung und gezielten Verbesserung ihrer Systeme über Ethics Assessment und Ethics Tooling bereits jetzt gehen, werden angesichts dessen einen klaren Wettbewerbsvorteil haben.

D3.3 FA/VuR: Musterfeststellungsklagen zu Zinsanpassungen in Prämiensparverträgen

André Hink, Hink & Fischer Kreditsachverständige GbR

Fachliche Leitung

Referenzzins

Wesentlich für die Wahl geeigneter Referenzzinssätze ist, dass diese aus öffentlich zugänglichen Quellen, regelmäßig den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, zu entnehmen sind, bzw. daraus ermittelt werden können. Dabei ist zunächst entscheidend, dass es sich bei den infrage kommenden Referenzzinssätzen um entsprechend langfristige Zeitreihen handelt, sodass dem Anlagehorizont der Sparer Rechnung getragen wird. Es ist nicht davon auszugehen, dass sich nur

ein Referenzzins als tauglich erweist, denn nachdem die Langfristigkeit im Mittelpunkt dieser Spareinlagen steht, erweisen sich mehrere Referenzzinssätze als tauglich. Die Langfristigkeit eines jeden geeigneten Referenzzinssatzes rückt die Veränderung (Volatilität) des Einzelnen in den Mittelpunkt der Problemstellung, sodass sich aus dem Ergebnis der tauglichen Referenzzinssätze eine Streubreite von Anspruchshöhen ergibt.

Der Langfristigkeit des zu wählenden Referenzzinssatzes wird am ehesten mit einer 10-jährigen Laufzeit entsprochen. Kürzere Laufzeiten werden dem langfristigen Anlagehorizont der Sparer kaum gerecht. Auf der anderen Seite werden längere als 10-jährige Laufzeiten für die Sparkassen in Bezug auf die Zinserwartung unkalkulierbare Risiken mit sich bringen, wenn man auf das Aktivgeschäft abstellt.

Nachdem es sich immer um eine rückblickende, ex post, Betrachtung handelt, die auf den Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarungen zurückwirkt, wird es nicht den einen richtigen Referenzzins geben, pragmatische interessensgerechte Lösungen sind gefragt. Mit Bezug auf die Streubreite der tauglichen Zeitreihen könnte im Ergebnis die Lösung geeignet sein, mit der sich ein mittleres Ergebnis aus der Streubreite ermitteln lässt.

Gleitende Durchschnitte

In der Regel ist es unstrittig den für die Zinsanpassung gewählten Referenzzins mit dem gleitenden Durchschnitt anzuwenden. Der gleitende Durchschnitt eines Referenzzinssatzes ermittelt sich aus dem Durchschnitt der Monate seiner Fristigkeit, also bei einem Referenzzins für 10 Jahre aus dem Durchschnittszins der letzten 120 Monate. Bei der Verwendung der gleitenden Durchschnitte handelt es sich um ein mathematisch-wirtschaftliches Erfordernis. Der Beitrag eines Monats wird für 120 Monate entsprechend dem Referenzgeschäft verzinst und wirft entsprechend Ertrag ab. Der monatliche Referenzzins setzt sich dem zufolge aus 120 Einzelzinssätzen zusammen, wodurch der Ertrag jedes einzelnen monatlichen Beitrags berücksichtigt wird.

Zwar könnte man für Laufzeiten über 10 Jahre bzw. 120 Monate hinaus über Gewichtungen nachdenken, nachdem Beiträge fällig werden und wieder dem Referenzgeschäft zuzuordnen sind, jedoch handelt es sich hier um Schwankungen, die sich im weiteren Verlauf wieder ausgleichen.

Die Folge eines gleitenden Durchschnittes ist, dass aktuelle Marktentwicklungen erst verspätet spürbar weitergegeben werden, da sie immer nur mit dem entsprechenden zeitlichen Anteil zu berücksichtigen sind. Es ergibt sich dadurch eine Glättung des eigentlichen Referenzzinsverlaufs.

Äquivalenzprinzip

Im Mittelpunkt dieser Problemstellung steht die Frage nach der relativen oder absoluten Zinsanpassung. Die relative Zinsanpassung wird erstmals im Urteil der BGH vom 13.04.2010, XI ZR 197/09 aufgeworfen. In der Begründung heißt es, dass insbesondere eine den beiderseitigen Interessen der Parteien entsprochene Berechnungsmethode zu Grunde zulegen ist. Dies soll insbesondere der Fall bei der relativen Zinsanpassung sein, da mit dieser ein Abfallen des Sparzinses ins Negative verhindert wird. Im Gegensatz dazu soll bei einem absoluten Zinsabstand ein Absinken des Zinssatzes unter 0,00 % möglich sein.

Zur Beantwortung der Frage nach der relativen oder absoluten Zinsanpassung ist zu hinterfragen, worum es bei diesen Varianten geht.

Der absolute Zinsabstand wird für die Zinsanpassung im variablen Schuldzinsbereich verwendet. Hintergrund der Beibehaltung der absoluten Marge ist, dass davon ausgegangen wird, dass sich Banken refinanzieren müssen, sich also Geld leihen um es dann weiterverleihen zu können. Beim Weiterverleihen wird ein Aufschlag auf die Refinanzierungskonditionen vorgenommen.

Dieser Aufschlag stellt die sogenannte Marge dar, die für die Laufzeit eines Kredits beizubehalten ist. Beispielhaft sind hier Giro- bzw. Kontokorrentkonten zu nennen, die regelmäßig entsprechend dem Beschriebenen an den EURIBOR angepasst werden.

Im Gegensatz dazu verhält es sich beim Sparzins völlig anders, denn hier stellt der Sparer den Banken Geld zur Verfügung, die es entsprechend nutzen. Das Eigentum bleibt immer beim Sparer. Die relative Zinsanpassung stellt lediglich sicher, dass der Anteil (Gewinnanteil) am erzielten Ertrag immer beibehalten bleibt.

Mit dem Sparbeitrag selbst wird auch keine Marge erzielt, der Ertrag wird mit den Geschäften dahinter generiert. Die Marge ist auch immer gleichbleibend für den Empfänger der jeweiligen Sparrate, denn die Sparrate erzielt entsprechend ihres Anlagezeitraums immer einen gleichbleibenden und damit kalkulierbaren Ertrag.

Beate Schönfelder, Dr. Bock & Kollegen in Dresden

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht

"S-Prämienparvertrag flexibel"- Wie hat die Verzinsung bei Fehlen einer Zinsanpassungsvereinbarung zu erfolgen?

Der Prämienparvertrag flexibel ist gekennzeichnet durch eine variable Anfangsverzinsung und weiteren ab dem 3. Sparjahr jährlich anwachsenden Bonuszinsen für die Jahressparrate, welche ab dem 15. Sparjahr 50 % betragen. Bereits am 17.02.2004, Az: XI ZR 104/03 urteilte der BGH, dass formularmäßige Zinsklauseln ohne Benennung eines Referenzzinssatzes unwirksam sind, da sie allein der Bank ein uneingeschränktes Leistungsbestimmungsrecht geben und der Kunde nicht kalkulieren kann, wie sich sein Vertrag entwickelt. Diese Auffassung hat der XI. Zivilsenat des BGH mehrfach bestätigt (10.06.2008 - XI ZR 211/07; 13.04.2010 - XI ZR 197/09, 14.03.2017 - XI ZR 508/15). Die durch die teilweise Unwirksamkeit der Zinsänderung entstehende Vertragslücke ist durch ergänzende Vertragsauslegung zu schließen, da ein einseitiges Leistungsbestimmungsrecht ausgeschlossen ist. Vielmehr hat das Gericht über die maßgeblichen Änderungsparameter selbst zu bestimmen, indem es ermitteln muss, welche Regelungen die Parteien in Kenntnis der Unwirksamkeit der vereinbarten Zinsanpassungsklausel nach dem Vertragszweck in angemessener Abwägung der Parteiinteressen als redliche Vertragspartner nach Treu und Glauben getroffen hätten. Hierbei kommt es einzig auf die ex ante Betrachtung an. Konkret sind ein Referenzzinssatz und die Anpassungsparameter, wozu der Zinsabstand, das Anpassungsintervall sowie die Anpassungsschwelle gehören, festzulegen. Um den Referenzzinssatz ermitteln zu können, ist es erforderlich, dem Prämienparvertrag auf der Passivseite ein abstrakt generelles Opportunitätsgeschäft auf der Aktivseite gegenüberzustellen. Hierfür ist entscheidend, mit welcher Laufzeit der Einlage die Bank rechnen konnte. Der XI. Zivilsenat des BGH führte in seiner

Entscheidung vom 13.04.2010 aus, dass als Referenzzinssatz ein solcher für langfristige Kapitalanlagen heranzuziehen ist. Noch deutlicher wurde das OLG Dresden in seinem Urteil vom 22.04.2020 - 5 MK 1/19 zur Musterfeststellungsklage (MFK) der Verbraucherzentrale Sachsen gegen die Sparkasse Leipzig. Darin führte die Kammer aus, dass sie den gleitenden Durchschnitt der Zinsreihe WX4260, welche von der Verbraucherzentrale zu Grunde gelegt wird, als angemessen betrachtet. Grund hierfür ist die Tatsache, dass die Bank frühestens nach Erreichen der Prämienhöchststufe (BGH 14.05.2019 - XI ZR 345/18) kündigen könnte und die Bank die Kunden durch die Gewährung von Boni bis zu 50 % ab dem 15. Sparjahr auch für diesen Zeitraum binden wollten. Neben dem Referenzzinssatz ist nunmehr auch noch zu bestimmen, ob als Zinsabstand zwischen dem ursprünglich zugesagten Zinssatz und dem ermittelten Referenzzinssatz ein relativer Zinsabstand für die Dauer des Vertrages zu wahren ist oder ob ein absoluter Zinsabstand, welche eine Margensicherung nach sich zieht, zugrunde zu legen ist. Sowohl der BGH, als auch das OLG Dresden und die BaFin gehen davon aus, dass ein relativer Zinsabstand zu wahren ist. Als Zinsanpassungsintervall wird eine monatliche Anpassung für sinnvoll erachtet (BGH 13.04.2017 - Az: XI ZR 197/09; OLG Dresden 22.04.2020, Az: 5 MK 1/19), da dies den Interessen der Parteien am nächsten kommt und eine übermäßige verwaltungstechnische Belastung der Bank ausgeschlossen wird. Anpassungsschwellen sah sowohl der BGH, als auch das OLG Dresden für nicht notwendig an. Für die Frage der Verjährung der Zinsansprüche führte das OLG Dresden unmissverständlich aus, dass Zinsansprüche erst mit der Beendigung des jeweiligen Vertrages, gemeinsam mit der Begründung der Fälligkeit des Rückzahlungsanspruchs im Hinblick auf das Kapital entstehen. Die Verjährung beginnt mit dem Zeitpunkt, zu dem die Zinsleistung zu bewirken war. Das ist erst der Zeitpunkt, zu dem die Berechnungsparameter feststehen und zu dem die Zinsen vertragsgerecht zu leisten waren.

Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen

Referatsleiterin Finanzdienstleistungen

Verbraucherinnen und Verbraucher, die Finanzprodukte mit variablen Zinsen abschließen, müssen damit rechnen, dass sich diese auch zu ihren Ungunsten ändern können. Dabei dürfen sie jedoch auf eine durch die Kreditinstitute vorgenommene, ordnungsgemäße Zinsanpassung vertrauen. Dieses Vertrauen auf die Einhaltung von Recht und Gesetz wurde in den letzten Jahren jedoch vielfach ausgenutzt.

(!) Bank- und Sparkassenkunden mit langfristigen, variabel verzinsten Sparverträgen haben nach Auffassung der Verbraucherzentrale Sachsen nicht die Zinsen erhalten, die ihnen zustehen. Damit muss Schluss sein!

In den neunziger Jahren bis Anfang 2000 wurden von den Sparkassen vorwiegend langfristige Sparverträge mit dem Namen „Prämienspar flexibel“ angeboten und abgeschlossen. Diese sahen neben einer festen Bonusstaffel eine variable Grundverzinsung vor. Diese lag je nach Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bei bis zu fünf Prozent pro Jahr. Bis heute wurde dieser variable Zins auf 0,001 Prozent pro Jahr abgesenkt. Doch nach welchen Kriterien ist dies geschehen und sind diese Kriterien rechtskonform? Für die Sparerinnen und Sparer ist die Anpassung oft nicht nachvollziehbar. Zwar muss es Zinsanpassungsklauseln mit den konkreten Bedingungen geben, allerdings sucht man diese oft vergeblich im Vertrag. Häufig heißt es nur:

„Die Spareinlage wird variabel, zur Zeit mit 3 Prozent verzinst.“

Oder

„Die Sparkasse zahlt neben dem jeweils gültigen Zinssatz am Ende des Kalenderjahres eine verzinsliche S-Prämie...“

Die höchstrichterliche Rechtsprechung sieht unklar formulierte Zinsanpassungsklauseln kritisch und hat bereits einige Varianten für unwirksam erklärt. Solche Klauseln der Sparkassen wurden durch die Verbraucherzentralen zuletzt 2017 abgemahnt. Die Sparkasse Frankfurt/Main hat im September 2017 eine Unterlassungserklärung abgegeben, die Sparkasse Lörrach-Rheinfelden im Oktober 2017. Wenn es keine wirksame Zinsanpassungsklausel im Vertrag (mehr) gibt, können die Vertragspartner eine neue, rechtskonforme Klausel vereinbaren. Solche Fälle sind der Verbraucherzentrale Sachsen bisher nicht bekannt. Im Zusammenhang mit der massiven Kündigungswelle durch sächsische Sparkassen seit 2017 ist das Thema nunmehr in den Fokus geraten.

Fragen Betroffene bei ihrer Sparkasse nach, wie in den vergangenen Jahren die Zinsen angepasst wurden, erhalten sie in einigen Fällen schwer verständliche, nicht überprüfbare Informationen. Zudem offenbart sich, dass die Institute unterschiedliche Kriterien verwendet haben. Gemeinsam vertreten sie jedoch die Position, alles richtig gemacht zu haben, weshalb den Kunden keine nachträglichen Zinsen zustünden. Das ist unserer Meinung nach falsch!

Die Verbraucherzentrale Sachsen fordert:

- Kriterien der Zinsanpassung: Informationen, nach welchen Kriterien die Zinsanpassung während der Vertragslaufzeit vorgenommen wurde, werden an betroffene Sparer freiwillig, kostenfrei und verständlich übermittelt.
- Einhaltung geltenden Rechts: Banken und Sparkassen halten sich bei der Zinsanpassung an die höchstrichterliche Rechtsprechung der vergangenen Jahre.
- Vergleichbarkeit der Zinsen: Alle Kreditinstitute verwenden für die Anpassung langfristiger Sparverträge denselben Referenzzins, so dass Verbraucher zumindest die Chance haben, den Überblick zu behalten.
- Rückwirkende Zahlung an Verbraucher: Banken und Sparkassen zahlen den Differenzbetrag, der sich aus der fehlerhaften und der korrekten Zinsanpassung ergibt, innerhalb von 4 Wochen freiwillig nach.

Faire Kriterien zur Zinsanpassung:

Folgende Anpassungskriterien entsprechen der höchstrichterlichen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes und sind nach Auffassung der Verbraucherzentrale Sachsen auch für beide Vertragspartner interessengerecht:

Referenzzins: Bundesbank-Zeitreihe WX 4260 (Umlaufrendite inländischer Schuldverschreibungen und Hypothekendarlehen mit einer Restlaufzeit von 9 bis 10 Jahren), geglättet (gleitender Durchschnitt)

Keine Schwelle: Eine Anpassung des Zinssatzes darf nicht erst erfolgen, wenn ein Schwellwert von beispielsweise 0,5 Prozentpunkten Veränderung erreicht ist.

Monatliche Anpassung: Zeitliche Verzögerungen, zum Beispiel quartalsweise Anpassungen sind nicht zulässig

Relative Anpassung: Lag der Vertragszins zu Beginn bei 4 Prozent und der Referenzzins bei 5 Prozent, so muss die Bank über die gesamte Laufzeit 80 Prozent des Referenzzinses an den Kunden weitergeben. Sinkt der Referenzzins auf 1 Prozent, bekommt der Kunde also 0,8 Prozent.

Daten und Fakten:

- In Sachsen gibt es nach Auffassung der Verbraucherzentrale Sachsen eine hohe Zahl an Prämiensparverträgen sächsischer Sparkassen, deren Zinsen nicht ordnungsgemäß angepasst wurden.
- In den letzten 15 Jahren gab es zu Gunsten der Sparer mehrere höchstrichterliche Urteile rund um das Thema Zinsanpassung:
 - 2004: Az.: XI ZR 140/03
 - 2008: AZ.: XI ZR 211/07
 - 2010: Az. XI ZR 52/08 und XI ZR 197/09
 - 2017: AZ.: XI ZR 508/15
- Am 22. April 2020 hat das Oberlandesgericht Dresden in der Musterfeststellungsklage (Az.: 5 MK 1/19 n.rk.) der Verbraucherzentrale Sachsen gegen die Stadt- und Kreissparkasse Leipzig in einem ersten Schritt zu Gunsten der Sparer entschieden. Demnach ist die Zinsanpassungsklausel „Die Spareinlage wird variabel, z.Zt. mit ...Prozent verzinst.“ unwirksam. Außerdem beginnt die dreijährige Verjährungsfrist bezüglich der Zinsnachzahlungen nicht vor Beendigung des Sparvertrages zu laufen. Im nächsten Schritt muss nun über die konkreten Anpassungskriterien entschieden werden.

Ein Beispielhafter Fall aus der Beratung:

Ein im November 1993 abgeschlossener Prämiensparvertrag bei der Erzgebirgssparkasse hatte eine anfängliche variable Verzinsung von 5 Prozent pro Jahr. Eingezahlt wurden monatlich 100 DM bzw. 51,13 Euro. Der Vertrag wurde von der Sparkasse zum 23.01.2018 gekündigt. Zuletzt betrug der Zins 0,001 Prozent pro Jahr. Die Sparkasse zahlte während der Vertragslaufzeit Zinsen in Höhe von 2.179 Euro. Die Überprüfung durch die Verbraucherzentrale Sachsen an Hand der genannten Kriterien ergab eine Differenz in Höhe von 4.963 Euro. Dieser Zinsbetrag wird gegenüber der Sparkasse geltend gemacht.

F1.2 Geld genug im Alter bei Nullzinspolitik und Minuszinsen? Wie schützen wir uns vor Altersarmut?

Prof. Dr. Hans-Peter Burghof, Universität Hohenheim

Lehrstuhlinhaber für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen

Können wir dem Minuszins entkommen?

Für einige Anbieter am Finanzmarkt bietet die Niedrigzinsphase ein besonders attraktives Umfeld. Wer dem Kunden Wege eröffnet, den Minuszins zu umgehen – sei es durch Anlage in besonders kreative Finanzprodukte oder in anderen Ländern – ist sich der Aufmerksamkeit vieler Anleger gewiss. Denn durch den Niedrigzins wird vielen Anlegern in aller Deutlichkeit vor Augen

geführt, wie wenig sie mit ihrer Anlage verdienen. Wer sein Geld in sichere Anlagen investiert, verliert jedes Jahr an Kaufkraft. Dies trifft gerade in der Altersvorsorge die Anleger besonders hart, die in früheren Jahrzehnten von einem schönen Zinseszinsseffekt profitieren konnte.

Wo ein derart drängender Kundenbedarf besteht, ergeben sich große Möglichkeiten für Anbieter aller Schattierungen. So werden gegenwärtig sogar die Seiten seriöser Zeitungen mit Angeboten und gesponserten Artikeln gefüllt, in denen ein sicherer Weg zu mehr Rendite versprochen wird. Aber ist das überhaupt möglich? Oder, zugespitzt formuliert: Kann man dem Minuszins auf nahezu risikolose Anlagen durch eine besonders geschickte Geldanlage entkommen?

Die Antwort der Kapitalmarkttheorie auf diese Frage ist denkbar eindeutig: Der Markt für Zinsen ist eines der größten und effizientesten Segmente des Finanzmarktes. Auf diesem Markt kann es auf Dauer keine zwei Preise für das gleiche Risiko bei gleicher Laufzeit geben. Andernfalls bestünde die Möglichkeit, durch Arbitragehandel einen risikolosen Gewinn zu erzielen. Solche Preisdifferenzen haben daher auf den heutigen Zinsmärkten nur für Bruchteile von Sekunden Bestand. Für private Anleger ist es unmöglich, dies auszunutzen: Der Markt macht keine Geschenke. Wer also privaten Anlegern einen besseren als den aktuellen Marktzins für eine risikolose Anlage verspricht, betrügt.

In der Regel stecken hinter solchen Angeboten verborgene Risiken oder nicht berücksichtigte Kosten, die die versprochene Überrendite überkompensieren dürften. Dies bedeutet aber nicht, dass es für private Investoren keine Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Situation gäbe, wenn sie die tatsächlich vorhandenen Chancen der Finanzmärkte besser nutzen als in der Vergangenheit. Möglich wird dies durch die Verbindung einer höheren Risikobereitschaft mit einer besseren Diversifikation des Anlageportfolios.

In der Anlagepraxis gibt es auf diesem Weg einige Hürden zu überwinden. Private Anleger haben nur einen eingeschränkten Marktzugang. Sie müssen daher auf Intermediäre vertrauen. Und viele Finanzmarktprodukte sind sehr komplex und gerade für private Anleger kaum durchschaubar. Schließlich sind am Markt einige Anbieter unterwegs, die diese relative Verletzlichkeit ausbeuten möchten. Das Spektrum reicht hier von schlechten, nicht dem Risikoprofil des Kunden entsprechenden oder überbewerteten Angeboten bis hin zu reinen Betrügereien. All dies spricht für die Anlage in möglichst transparente, in der Ausgestaltung standardisierte und an öffentlichen Börsen gehandelte Produkte.

Für eine gezielte Risikoübernahmen bei hoher Diversifikation eignen sich dabei besonders börsennotierte Aktien und in Aktien investierte Exchange Traded Funds (ETFs). Die viel zu niedrige Aktienquote in den Portfolios privater Anleger in Deutschland wird seit Jahrzehnten mit gutem Grund beklagt. Wenn die Niedrigzinsphase hier ein verändertes Anlegerverhalten auslösen würde, könnten davon Anleger (und Unternehmen) sehr profitieren. Vielleicht würden die Gewinne aus einer verbesserten Portfoliogestaltung sogar im Durchschnitt die Verluste der Anleger aus dem niedrigen Zinsniveau mehr als aufwiegen. Bei einer solchen Umstellung der Anlagestrategie sollte aber auch die zeitliche Dimension der Diversifikation berücksichtigt werden: Ob das gegenwärtige Preisniveau bei Aktien besonders hoch oder niedrig ist, wird man erst im Nachhinein feststellen können. Es wäre sehr riskant, darauf einen großen Teil des Vermögens zu setzen. Anlagen sollten daher auch hinsichtlich des Einstiegszeitpunkts, etwa durch Einhaltung systematischer Spar- und Investitionspläne, gut gestreut werden.

Schließlich darf man nicht vergessen, dass ein großer Teil der Versorgung im Alter unverändert durch staatliche Renten- und Pensionssysteme geleistet wird. Solide Staatsfinanzen sowie begrenzte staatliche Haftungsrisiken sind daher ein wichtiger Beitrag zum Schutz vor Altersarmut. Dies gilt umso mehr, als die Spielräume für eine private Alterssicherung für einen großen Teil der Bevölkerung gering sind. Die wachsende Neigung, die Rentensystemen und den Staat im Allgemeinen durch immer neue Leistungsansprüche zu überfordern, setzt einen gefährlichen Trend, dem aber nur im politischen Raum begegnet werden kann.

Christian Nuschele, Standard Life

Head of Sales & Marketing

Verbraucher möchten mit ihrer Vorsorgelösung eine Rentenlücke schließen, der Altersarmut entgehen oder aber auch den erworbenen Lebensstandard im Rentenalter aufrechterhalten. Die anhaltend niedrigen Zinsen haben bei der privaten Altersvorsorge zu nachhaltigen Veränderungen und Herausforderungen geführt. Viele traditionelle Anspar- und Vorsorgeprodukte können aktuell, aber auch mittelfristig keine ausreichend hohen Erträge erwirtschaften.

Berücksichtigt man zusätzlich noch die Auswirkungen der Inflation bedeutet dies, dass die Kunden ihre Vorsorgeziele mit diesen Produkten mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit nicht erreichen können. Aus meiner Sicht ist ein Umdenken gefordert: Verbraucher sollten Vorsorgelösungen wählen, die auch in einem Null- oder Negativzinsumfeld eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften können. Dies sind in erster Linie fondsgebundene Vorsorgeprodukte, die breit gestreut anlegen und zumindest einen Teil der Kundengelder an den Aktienmärkten investieren.

Bei langfristigen Ansparprozessen wie der privaten Altersvorsorge ist dies der richtige Weg, denn langfristig erzielt eine aktienorientierte Anlage die besten Ergebnisse. Gleichzeitig sorgt die Diversifikation dafür, dass man von Renditechancen aus unterschiedlichen Anlageklassen profitiert, gleichzeitig aber auch das Risiko streut. Dies kann - und das hat auch die aktuelle Krise gezeigt - für eine Stabilisierung der Wertentwicklung sorgen. Die Auswahl des passenden Vorsorgeproduktes ist eine sehr wichtige, aber gleichzeitig sehr komplexe Angelegenheit. Daher würde ich den Verbrauchern empfehlen, sich von einem unabhängigen Makler beraten zu lassen, um die individuell beste Lösung zu finden.

Constantin Papaspyratos, BdV – Bund der Versicherten e. V.

Chefökonom

Altersarmut und Alterssicherung ist ein Vermögensproblem – kein Versicherungs- oder Zinsproblem.

Das im 19. Jahrhundert eingeführte gesetzliche Altersrentensystem basierte auf drei Grundsätzen: Organisation im Kollektiv (als „Versicherung“), Zinsbasierte Kapitalanlage (die schrittweise Umstellung zum Umlageverfahren erfolgte erst nach 1923), Leistung als lebenslange Rente.

Von diesem Dreier-Dogma „Versicherung – Zins – Verrentung“ hat sich die Politik bis heute nicht lösen können. Das hat für alle Verbraucher bei der Vorsorgeentscheidung massive Auswirkungen: Die Politik akzeptiert vorrangig solche Alterssicherungen als „gewünscht“ (= förderfähig), die 1) kollektiv/versicherungsförmig, 2) zinsbasiert und 3) (zwangs-)verrentet funktionieren: das betrifft sämtliche Alterssicherungsformen über alle drei Säulen: gesetzliche Renten und Versorgungs-

werke, bAV-Systeme und auch private (geförderte) Altersvorsorgeprodukte (v. a. Riester- und Rürup-Angebote müssen eine Zwangsverrentung vorsehen, die nur von Lebensversicherern angeboten werden darf).

Seit jeher sind Rentenleistungen nicht für die Allgemeinheit bedarfsgerecht gewesen: Wer „kürzer“ lebt, bekommt weniger Leistung für seine Beiträge als die „Langlebenden“. Darüber hinaus wird spätestens in langandauernden Niedrig-/Null-/Negativzinsphasen erkennbar, dass auch zinsbasierte Anlagen keine bedarfsgerechte Altersleistung sicherstellen können.

Die Verbraucher in Deutschland sind über alle Einkommensgruppen motiviert, für ihr Alter vorzusorgen – auch in Rezessionen machen sich Umsatzeinbußen bei Anlageprodukten nicht nachhaltig bemerkbar. Lebens- und Rentenversicherungen, Sparverträge, Zertifikate, Wertpapiere, Immobilien, Bankguthaben und Edelmetalle finden immer ihre Zielgruppen.

Entscheidungsprobleme entstehen bei Menschen, die sich bei ihren Anlageentscheidungen auf politische „Empfehlungen“ verlassen und staatliche Förderungen nutzen möchten: Sie müssen auf Produkte zurückgreifen, die das Dreier-Dogma „Versicherung – Zins – Verrentung“ erfüllen. Wenn solche Produkte in einem zinslosen Marktumfeld nicht mehr funktionieren und entsprechend nicht mehr angeboten werden, ist dieses Entscheidungsproblem für diese Menschen nicht mehr lösbar (es sei denn, sie verzichten dann auf Alterssicherungs-Entscheidungen). Altersarmut ist dann ein mögliches und wahrscheinliches Ergebnis

Um das Problem der Altersarmut im Bereich der privaten Vorsorge politisch zu regeln, sollten die politischen Entscheider darüber beraten,

1. das Dreier-Dogma „Versicherung – Zins – Verrentung“ aufzugeben,
2. die Definition „gewünschter“ Altersvorsorgeprodukte für alle Produktstandards zu öffnen, die eine Vermögensbildung zur Alterssicherung ermöglichen und
3. die staatlichen Förderungen entsprechend ausweiten.

Anbieter- und Verbraucherseite können und müssen hier Anregungen und Forderungen formulieren, um bedarfsgerechte Produktstandards für eine alterssicherungsgeeignete Vermögensbildung zu entwickeln.

Dr. Alexander Kihm, Fairr.de GmbH

Head of Pension Products

Zunächst einmal gilt es festzuhalten, dass weder Null- noch Negativzinsen die auch zukünftig größte tragende Säule der Renteneinkommen belasten: Die gesetzliche Rente. Im Rahmen ihrer durch doppelte Haltelinien und andere jüngere Ausgabedynamiken steigenden Abhängigkeit von Bundeszuschüssen könnte aufgrund zinsgünstiger Staatsverschuldung gar das Gegenteil eintreten.

Anders hingegen die (wie in größten Teilen der entwickelten Volkswirtschaften als zusätzliche Säule unbedingt komplementär notwendigen) privaten Altersvorsorge:

Hier erzeugt die anhaltende Politik niedriger bis negativer Zinsen neben einer problematischen Vermögenspreisinflation weitere große Verwerfungen durch ihr Zusammenspiel mit den stark

veralteten gesetzgeberischen Anforderungen, insbesondere bei der Notwendigkeit und den Unterlegungsregeln von Garantien.

Gleichzeitig steigt der Wunsch von Verbrauchern (und sogar Teilen der Politik) die Sparer möglichst durch Investition in Aktien am Produktivkapital zu beteiligen.

Diese beiden Ziele stehen in einem sich zunehmend verschärfenden Konflikt.

Spätestens wenn die aufgrund ihrer Saldierungsmöglichkeiten als Letzte betroffene Kollektivanlage absehbar eine Senkung ihres Höchstrechnungszinses erfährt ist die private Altersvorsorge in Deutschland mathematisch endgültig nicht mehr darstellbar und wird anbieterseitig großflächig eingestellt werden.

Die betriebliche Altersvorsorge bietet trotz ihrer zumeist großzügigeren Unterlegungsregeln keine breitenwirksame Alternative, da alle ihre fünf (bzw. inzwischen sechs) verschiedenen Durchführungswege aufgrund ihrer Komplexität eher Beratungsbedarf sicherstellen als Anlagenutzen zu heben.

Sie basiert zudem immer noch auf dem überkommenen Bild eines unflexiblen Arbeitslebens und ignoriert damit die wichtigste Forderung von Kunden: Echte Portabilität.

Anstelle von unnötigen Staatsfonds und weiteren komplizierten Alternativen ist eine evolutionäre Überholung des Systems noch möglich – durch einen einfachen standardisierten Produktrahmen mit einem Garantieniveau nach Wahl des Kunden, in den dieser dann ebenso gefördert einzahlen kann wie sein jeweiliger aktueller Arbeitgeber. Eine Transferierbarkeit alter Verträge/Sparvermögen kann eine schnelle Adoption sicherstellen. Und eine Orientierung an das PEPP kann europäische Kompatibilität in Zeiten hochmobiler Arbeitnehmer ermöglichen.

F1.3 Ethics and Trust in Finance - ein internationaler Preis für ethische Innovationen

Dr. Bernd Villhauer, Weltethos-Institut an der Universität Tübingen

Geschäftsführer

Das Weltethos-Institut unterstützt den internationalen Preis "Ethics & Trust in Finance" und organisiert die deutschsprachige Plattform.

Was für ein Preis ist das? Die Auszeichnung (ehemals „Robin Cosgrove Price“) wurde im Andenken an den jung verstorbenen Investmentbanker Robin Cosgrove ausgeschrieben, der sich schon frühzeitig um die Integrität und das moralische Fundament seiner Branche Sorgen gemacht hatte. Der Preis fördert die Sensibilisierung junger Menschen auf der ganzen Welt für Ethik im Finanzwesen. Er wird international ausgeschrieben (für Fachaufsätze in englischer Sprache) und seit neuestem auch speziell für Deutschland, Österreich und die Schweiz (für Fachaufsätze in deutscher Sprache). Aus den deutschsprachigen Aussendungen wird eine ausgewählt und für die internationale Auszeichnung nominiert.

Dieser 2006, also schon vor der Finanzkrise, ins Leben gerufene Wettbewerb für innovative Ideen zu Ethik, Verantwortung und Vertrauen in Finanzaktivitäten steht nun in seiner 8. Auflage für junge Menschen bis 35 Jahren aus aller Welt offen – sowohl für Fachleute als auch für junge Akademiker. Der Wettbewerb lädt zur Einsendung von Aufsätzen und Artikeln ein, die Analysen oder

Vorschläge für innovative Wege zur Förderung von Ethik und Vertrauen in die Finanzen enthalten. Die Jury teilt das Preisgeld in Höhe von 20.000 USD unter den Gewinnern auf.

„Ethics and Trust in Finance“ ist eine anerkannte und angesehene Auszeichnung. In seiner globalen Ausgabe hat der Preis bisher 22 herausragende Autorinnen und Autoren aus allen Kontinenten ausgezeichnet.

Weitere Informationen: <http://www.ethicsinfinance.org>

Interessante Videos: <https://www.youtube.com/watch?v=kojdPlf6DIk>

https://www.youtube.com/watch?v=6pcz4A_jpY8

Youtube Channel: <https://www.youtube.com/channel/UC7j-6z1rXukW0CsBL1IN7Fw>

Vorschläge für deutschsprachige Einsendungen können bis zum 31.12.20 an den Geschäftsführer des Weltethos-Instituts gesendet werden: [villhauer\[at\]weltethos-institut.org](mailto:villhauer[at]weltethos-institut.org).

Wichtig scheint mir vor allem, dass mit dem Preis die nächste Generation von Verantwortlichen im Finanzsektor angesprochen werden soll - und zwar Praktiker wie Theoretiker, im kommerziellen wie im akademischen Bereich. Ihnen soll ermöglicht werden, innovative Lösungen für ein besseres Verhältnis von ethischer Verantwortung und finanzwirtschaftlicher Professionalität zu erarbeiten. "Ethics and Trust in Finance" würdigt also nicht nur vergangene Leistungen, sondern Konzeptionen für die Zukunft.

F2.1 Die Zukunft der Präventionsarbeit - Wer übernimmt die Verantwortung für weniger Privilegierte?

Dr. Birgit Happel, Geldbiografien

Vorstandsmitglied Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V.

Nicht erst die Corona-Pandemie zeigt, dass es in Krisenzeiten besonders wichtig ist, gut mit seinen Mitteln zu haushalten. Leider bleibt es in Deutschland nach wie vor dem Zufall überlassen, wem eine solide und alltagsnahe finanzielle Bildung zuteilwird – und wem nicht. Finanzielle Daseinsvorsorge und eigenverantwortliche finanzielle Zukunftsplanung werden durch den Rückbau der sozialen Sicherung, vor allem im Bereich Gesundheit und Rente zunehmend wichtiger. Zugleich befinden wir uns im zweiten Jahrzehnt der anhaltenden Niedrigzinsphase und steigt die Komplexität von Finanzdienstleistungen immer weiter.

Aus guten Gründen also erfreuen sich Angebote zur ökonomischen und finanziellen Bildung stetig an Beliebtheit. Der Markt für Bildungsprogramme differenziert sich weiter stark aus, u.a. durch neue Akteure aus dem Finanzdienstleistungssektor. Sei es im Bereich der Verbraucherinformation, der Schuldenprävention, des Mindsetcoachings oder der Investitionsmöglichkeiten am Kapitalmarkt – durch Präsenzveranstaltungen, Webinare, Podcasts oder Online-Tutorials. Doch ist es nicht einfach, die Qualität der Angebote zu beurteilen oder gegebenenfalls dahinterstehende Absichten, kommerzielle Interessen und Interessenverflechtungen zu durchschauen. Eine Analyse der anvisierten Zielgruppen kann mehr Klarheit schaffen. Auffällig ist nämlich, dass sich insbesondere Angebote, die die Zielgruppe der Frauen für sich entdeckt haben, überwiegend an gut ausgebildete und finanzstarke Frauen richten. Spezielle Angebote für weniger privilegierte

Gruppen, etwa Alleinerziehende oder Geringverdienende sind hingegen rar und fast ausschließlich im gemeinwohlorientierten und caritativen Bereich zu finden.

Die OECD hat mit PISA Finanzen eine Richtung hin zu einer staatlich flankierten finanziellen Bildung vorgegeben. Allerdings beteiligt sich Deutschland weder an der Pisa-Finanzen Erhebung, noch gibt es eine institutionell verankerte Koordinierungsstelle im Bereich der Finanziellen Bildung. Genau das wäre aber ein notwendiger Schritt für mehr Verbrauchertransparenz und finanziellem Empowerment von Zielgruppen, für die Finanzkompetenz eine essenzielle Voraussetzung zur Sicherung ihrer existenziellen Grundlagen darstellt.

Sebastian Richter, finlit foundation gGmbH

Geschäftsführer

Tabu-Thema Überschuldung

Private Überschuldung ist seit Jahren ein großes gesellschaftliches Problem und häufig ein Tabu-Thema. Die Gründe für Überschuldung sind vielfältig und meist nicht auf einen Grund zurückzuführen. An der Stelle bleibt uns die Wissenschaft vor allem über Zusammenhänge und Wirkungsweisen belastbare Ergebnisse schuldig. Eines ist offensichtlich: die Menschen können immer schlechter mit ihrem zur Verfügung stehenden Budget umgehen. Das gilt bei vielen nicht nur für das „Hier und Jetzt“, sondern auch für die Zukunft. Vorkehrungen für unvorhergesehene Ereignisse werden zu wenig getroffen. Neben dem fehlenden Verständnis für die Notwendigkeit der Vorsorge mangelt es oftmals auch an den Möglichkeiten dazu. Gerade jüngeren Menschen fehlen oftmals Vorbilder und sie tun sich schwer mit dem scheinbar sperrigen und unwichtigen Thema. Daher tappen sie immer häufiger und früher in die „Schuldenfalle“.

Bildung für mehr Finanzkompetenz

Bildung ist aus unserer Sicht der Schlüssel. Kinder sollten frühzeitig für den verantwortungsvollen Umgang mit Geld sensibilisiert werden, denn Finanzkompetenz ist wichtiges Grundlagenwissen wie Rechnen, Lesen und Schreiben. Der Verantwortung zur Förderung von Finanzkompetenz werden weder Eltern noch Schulen ausreichend gerecht und brauchen Unterstützung. Vorhandene Initiativen legen vermehrt den Fokus auf Finanzkompetenz für ältere Jugendliche. Der Vorwurf das bei unternehmensfinanzierten Initiativen potenzielle wirtschaftliche Vorteile dominieren ist leider nicht immer unberechtigt.

finlit foundation übernimmt Verantwortung

Aus einer Mitarbeiterinitiative haben wir im November 2019 zu dritt die gemeinnützige finlit foundation gegründet. Unsere Gesellschaft ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der EOS Gruppe und damit auch Teil der Otto Group. Der Zweck unserer Gesellschaft ist es, die Themen Geld und Schulden zu enttabuisieren und einen Beitrag für mehr Finanzkompetenz zu leisten. Unsere Erfahrungen bei EOS mit überschuldeten Menschen und unser Streben nach einer „debt-free world“ zeigen uns, wie wichtig die Prävention von Überschuldung ist. Angetrieben sind wir dabei auch durch das Credo des Aufsichtsratsvorsitzenden der Otto Group Prof. Dr. Michael Otto: „Wenn man die Möglichkeit hat, die Welt besser zu machen, dann hat man auch die Verantwortung, es zu tun.“

ManoMoneta für 9-13-jährige Kinder

ManoMoneta ist die erste Initiative der finlit foundation in Deutschland. Wir entwickeln innovative und kostenlose Lehrmaterialien für Lehrkräfte der 3.-6. Klasse, damit diese im Unterricht das Bewusstsein für den verantwortungsvollen Umgang mit Geld thematisieren. Wichtig sind uns dabei der Bezug zum Alltag und die Tiefe des Verständnisses bei den Schüler*innen. Nur wenn sie das Erlernte auf ihren alltäglichen Umgang mit Geld anwenden und ihr Verhalten reflektieren können, haben wir unser Ziel erreicht. Unsere Initiative befindet sich aktuell noch in der Entwicklungs- und Testphase. Wir planen den Start von ManoMoneta zum neuen Schuljahr 2020/21 und möchten jedem Kind damit die Chance auf Finanzbildung geben.

Sophie Linder, Finanztip Stiftung

Leiterin von Finanztip Schule

Jugendliche sind immer früher mit komplexer werdenden finanzwirtschaftlichen Entscheidungen konfrontiert, die ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Verständnis erfordern. Finanzwissen ist daher nicht nur eine Alltagskompetenz, sondern auch Grundvoraussetzung für jeden jungen Menschen, um in einer digitalisierten, globalisierten und immer unsichereren Welt erfolgreich und selbstbestimmt arbeiten und leben zu können. Vor diesem Hintergrund hat Finanzbildung den Auftrag, schon bei Kindern und Jugendlichen ein Bewusstsein für die Notwendigkeit dieses Wissensgebiets zu schaffen und sie zu motivieren, sich fortwährend und eingehend mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Schule als Vermittlungsort und Lehrkräfte als Multiplikatoren für Finanzkompetenz – besonders für sozial benachteiligte SchülerInnen

Einer aktuellen Forsa-Umfrage* zufolge wollen 88% der Jugendlichen schulische Angebote, die ihnen den Umgang mit Geld alltagsnah, glaubwürdig, verständlich und gerne auch online vermitteln. Denn häufig fehlt ihnen noch das nötige Wissen, um eigenverantwortlich entscheiden zu können. Auch ihr persönliches Umfeld ist nicht immer eine Hilfe – gerade, wenn sie aus einkommensschwachen oder bildungsfernen Familien stammen. Daher kommt Schulen eine wichtige Funktion als Vermittlungsort für Finanz- und Verbraucherbildung zu.

Ganzheitliches und unabhängiges Finanzwissen muss für alle SchülerInnen verständlich sein und ihre Lebenswelt abbilden

Lehrkräfte, die Finanz- und Verbraucherbildung in ihrem Unterricht thematisieren wollen, stoßen auf einen Flickenteppich von Finanzbildungsangeboten für SchülerInnen, wobei die Motivation und Seriosität vieler Anbieter zweifelhaft erscheint: Häufig handelt es sich um Angebote von Finanzinstituten oder -vertrieben. Die Lehrkräfte haben es mit einer Vielzahl unterschiedlichster Akteure zu tun, die sich mit teils alleinstehenden, thematisch beschränkten und oberflächlichen Angeboten an sie und ihre SchülerInnen richten. Im Sinne der Erziehung von finanzmündigen jungen Bürgern, sollte es Ziel und Anspruch sein, alltagsnahe Finanzkompetenz SchülerInnen aller Schulformen verständlich und ihrer Lebenswelt entsprechend zu vermitteln.

Der Ansatz von Finanztip Schule

Finanztip Schule ist eine Bildungsinitiative der Finanztip Stiftung. Ihre Mission ist es, junge Menschen finanzfit zu machen und sie für Verbraucher- und Finanzthemen zu sensibilisieren, sodass

sie für alle Lebenslagen gerüstet sind. Sie richtet sich primär an Lehrer, denn nur durch engagierte Lehrkräfte findet Finanzbildung seinen Weg in den Unterricht. Daher möchten wir das Lernmaterial bestmöglich auf die Wünsche und Bedürfnisse von Lehrkräften und deren SchülerInnen zuschneiden. Ein heterogener Beirat aus Lehrkräften aller Schulformen und Bundesländern unterstützt uns aktuell dabei, frei zugängliche und neutrale Lernmaterialien zu erstellen. Diese sind didaktisch und methodisch für einen lebenspraktischen Unterricht so aufbereitet, dass sie gerne von Lehrkräften und deren SchülerInnen genutzt werden. Ziel sind Unterrichtsmaterialien, die so verständlich sind, dass eine heterogene Gesamtschulklasse in jedem Bundesland gut mit ihnen arbeiten kann – ganz nach dem Prinzip des kleinsten gemeinsamen Nenners. Denn Verbraucher- und Finanzwissen sollte möglichst leicht verständlich und niederschwellig sein, um SchülerInnen unabhängig ihrer sozialen Herkunft für das Thema motivieren zu können. Finanztip Schule möchte schon für SchülerInnen ein thematisch umfassender und verlässlicher Begleiter in Finanzthemen sein: zum einen als Ratgeber für konkrete Finanzentscheidungen im Leben eines Jugendlichen, und zum anderen als Hilfe zur Selbsthilfe. Die Themenpalette von Finanztip Schule reicht dabei von Altersvorsorge und Sparen über klugen Konsum und Kredite bis hin zu Versicherungen und Zinsen.

* Forsa-Befragung von 500 Jugendlichen zwischen 16 und 25 Jahren aus 2018

Philipp Blomeyer, Stiftung „Deutschland im Plus“

Vorstandsvorsitzender

- 1) Bei der Präventionsarbeit für die weniger Privilegierten müssen die Akteure Hand in Hand gehen – Schulen, Sozialarbeiter, Jugendämter, Experten für finanzielle Bildung, Wissenschaftler, Schuldnerberater und Betroffene selbst.**
- 2) Finanzielle Bildung muss für alle Bildungstufen angeboten werden – wir dürfen niemanden ausschließen**

Bei jedem fünften in der Gruppe der unter 25-Jährigen zählt laut iff-Überschuldungsreport übermäßiger Konsum oder fehlende finanzielle Allgemeinbildung zu den Hauptursachen von Überschuldung. Genau hier setzt die Stiftung „Deutschland im Plus“ den Hebel an. Mit dem Unterrichtsmodul „Konsum geplant, Budget im Griff“ sensibilisiert die Stiftung „Deutschland im Plus“ junge Menschen der Sekundarstufe I und II – unabhängig von der Schulart – für einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld und macht diese fit für einen Start in ein selbstbestimmtes Leben.

- 3) Finanzielle Bildung muss bereits in der Schule anfangen – darf dort aber nicht aufhören.**

Migrantinnen und Migranten lernen mit dem Modul „fit in finance – strong for life“ den Finanzalltag in Deutschland kennen und werden für typische Kostenfallen sensibilisiert. Die Herausforderung liegt dabei nicht nur im Inhalt, sondern auch im Weg der Vermittlung. Wie können zum Beispiel sprachliche und kulturelle Barrieren aufgegriffen werden? Ein Weg bietet hier der 2019 gestartete Peer-to-peer Ansatz.

Junge Menschen in der JVA

Bildungsangebote für Inhaftierte Jugendliche sind elementar für eine erfolgreiche Resozialisierung. Eine Stellschraube dafür ist die finanzielle Bildung, denn das ist ein Schlüssel zur eigenen Existenzsicherung und für ein selbstbestimmtes Leben.

Seniorinnen und Senioren

Der Übergang in die Rente bedeutet für viele ältere Menschen ein starker finanzieller Einschnitt. Mit neuen Formaten soll die Gruppe der Seniorinnen und Senioren für das Thema sensibilisiert werden, um ggfs. noch rechtzeitig Änderungen vornehmen zu können und zu schauen, mit welchem Geld sie im Ruhestand haushalten müssen und können.

F2.2 Immobilien für die Altersvorsorge - für Durchschnittsverdiener kaum erreichbar? Was macht sie trotzdem so attraktiv?

Mathias Breitkopf, Interhyp AG

Managing Director Privatkundengeschäft

Die Immobilie ist für viele Verbraucher attraktiv, das spiegelt sich in der starken Nachfrage der vergangenen Jahre nach Immobilien und Finanzierungen und in steigenden Immobilienpreisen wider. Interhyp hat als größter Vermittler privater Baufinanzierungen in Deutschland das Baufinanzierungsvolumen von 2017 auf 2019 von knapp 20 auf 24,5 Milliarden Euro gesteigert, zum einen bedingt durch eine Zunahme der Anzahl der Finanzierungen, zum anderen aber auch durch einen Anstieg der Darlehenssummen aufgrund gestiegener Kaufpreise. Die Immobilienpreise in den Metropolen, aber zunehmend auch in den Mittelzentren, haben in der jüngeren Vergangenheit vor allem eine Richtung gekannt: nach oben. Das niedrige Zinsniveau sowie mangelnde Anlagealternativen haben die Nachfrage angefeuert.

Wie gestaltet sich die Nachfrage nach Immobilien und Finanzierungen sowie die Immobilienpreisentwicklung jetzt aufgrund der Corona-Krise?

Wir bei Interhyp sehen bisher weiterhin eine hohe Nachfrage nach Immobilien und Finanzierungen. Im März, als die Zinsen kurzfristig von den historischen Tiefständen von um 0,5 Prozent für zehnjährige Darlehen, wieder auf 0,7 bis 0,9 Prozent angestiegen sind, haben wir sogar eine Zunahme an Finanzierungsabschlüssen gesehen, und derzeit (Anfang Mai) registrieren wir eine Nachfrage in etwa wie vor der Corona-Krise. Auch die Immobilienpreise liegen mit rund 380.000 Euro inklusive Nebenkosten (im Median) bundesweit bei von uns vermittelten Finanzierungsfällen anhaltend hoch. Wie sich dies in den kommenden Monaten weiterentwickeln wird, beobachten wir sehr genau.

Was bedeutet das für Baufinanzierungskunden, die jetzt finanzieren wollen oder einen bestehenden Kredit haben und eine Anschlussfinanzierung benötigen?

Wir raten unseren Kunden, schon vor der Krise und auch jetzt, auf Sicherheit zu setzen, mit hohen Tilgungssätzen, langen Zinsbindungen und genügend Eigenkapital. Und wir sehen, dass die Menschen in Deutschland tatsächlich sehr sicherheitsorientiert finanzieren. Die Länge der Zinsbindungen hat laut unseren Daten in den vergangenen Jahren zugenommen, die durchschnittliche Zinsbindung liegt bei über 13 Jahren. Auch die Tilgung hat zugenommen, die anfängliche Tilgung liegt im Durchschnitt bei rund drei Prozent. Zudem gibt es derzeit auch gute Chancen durch das günstige Zinsniveau, bestehende Finanzierungen zukunftssicherer zu gestalten, etwa durch optimierte Anschlussfinanzierungen.

Ist Immobilie weiterhin leistbar und attraktiv?

Natürlich ist es ohne Eigenkapital schwierig und in der Regel auch nicht empfehlenswert, eine Immobilie zu finanzieren. Schon allein, weil die Zinsen dann relativ hoch sind. Da das Zinsniveau aber insgesamt sehr niedrig ist, ist es auch heute möglich und aus unserer Sicht auch in vielerlei Hinsicht sinnvoll, eine Immobilie zu erwerben und so zu finanzieren, dass sie in Zukunft tragfähig ist. Mit einer gewissen Grundausstattung an Eigenkapital, das heißt etwa 20 bis 30 Prozent, ist es zum Beispiel möglich, zu günstigen Zinsen und auch leistbaren Raten ein Volltilgerdarlehen abzuschließen. Das ermöglicht vielen Menschen auch heute, eine Immobilie zu erwerben. Die Gründe dafür sind, das zeigt zum Beispiel unsere regelmäßig durchgeführte Wohntraumstudie, dass man mit der Immobilie mehr Gestaltungsfreiheit und Selbstverwirklichung, Mietfreiheit und Sicherheit fürs Alter gewinnt. Auch wenn die Preise in den Ballungsstädten hoch sind, sehen wir, dass die Menschen Möglichkeiten finden, um sich den Traum der eigenen Immobilie zu erfüllen. Wir beobachten in unserer Beratung zum Beispiel, dass Menschen dann etwas weiter rauszuziehen, um sich die Immobilie leisten zu können, oder eine kleinere Immobilie kaufen, um in der Stadt bleiben zu können. Wir glauben, dass der Wunsch nach den eigenen vier Wänden auch zukünftig viele Menschen zum Immobilienkauf bewegen wird.

Christian König, Verband der Privaten Bausparkassen e.V.

Hauptgeschäftsführer

1. Eigene vier Wände sind die einzige Form der Altersvorsorge, die man bereits in jungen Jahren genießen kann.
2. Wohneigentum ist für 75 Prozent der Deutschen die bevorzugte Form der Altersvorsorge. Hauptmotiv: ihre Sicherheit.
3. Neben den klassischen Argumenten für die Wohneigentumsbildung, zu denen auch Schutz vor Kündigungen oder überzogenen Mietforderungen gehört, ist es für Wohneigentümer leichter, das eigene Zuhause für das Alter fit zu machen bzw. es von vorherein altersgerecht zu bauen.
4. Zwei Drittel aller Mieter träumen von eigenen vier Wänden.
5. Die deutsche Finanzierungspraxis mit Eigenkapital, strengen Beleihungsrichtlinien und Bonitätsprüfungen sowie einer Festzinskultur ist ein vergleichsweise sicherer Weg in diese sichere private Altersvorsorge.
6. Der Aufbau einer Eigenheimrente in Form des mietfreien Wohnens im Alter geht einher mit sicherem Vermögensaufbau und Generationenvorsorge.
7. Wohneigentum darf kein Privileg Besserverdienender sein.
8. Baufamilien haben Ausweichstrategien gefunden, um überzogenen Immobilienpreisen zu entkommen.
9. Mangelndes Eigenkapital ist trotzdem das Haupthindernis beim Wohneigentumserwerb.
10. Der frühzeitigen (zweckgerichteten) Eigenkapitalbildung kommt eine zentrale Rolle zu. Niedrige Bauzinsen sind dafür kein Ersatz. Je weniger sich Durchschnittsverdiener verschulden müssen, desto leichter ist die Zins- und Tilgungslast zu tragen und desto eher kann das Ziel erreicht werden, rechtzeitig zum Renteneintritt die Immobilie entschuldet zu haben.
11. Negative Realzinsen infolge der EZB-Nullzinspolitik auch für längerfristige (!) Geldanlagen (und hier liegt der Unterschied zu kurzfristigen Geldanlagen, bei denen dieses Phänomen schon

häufig aufgetreten ist), haben zweifellos die Bereitschaft, rechtzeitig mit dem Sparen zu beginnen, in Teilen der Bevölkerung sinken lassen. Die deutsche Sparkultur ist aber ein hohes Gut.

12. Mini-Bauzinsen haben mitunter die Illusion geweckt, sich jeden Kredit leisten zu können. Es bleibt zu hoffen, dass nicht zu viele Baufinanzierungen trotz strenger Vorgaben auf Kante genährt wurden.

13. Bausparkassen sind ein Key-Player im deutschen Baufinanzierungsmarkt. Die spezifische Kombination von Eigenkapitalaufbau und Zinsgarantie ist in der Finanzierungslandschaft einmalig.

14. Die staatlich geförderte Eigenheimrente muss eine frei wählbare und gleichberechtigte Alternative zur Geldrente bleiben.

15. Die Coronakrise hat vielen Menschen den hohen Wert, den ein eigenes Zuhause hat, wieder ins Bewusstsein gerückt. Die Bereitschaft, hierfür frühzeitig anzusparen und vielleicht dafür auf einen Teil des Konsums zu verzichten, dessen Bedeutung sich in Teilen auch relativiert haben dürfte, könnte mittelfristig im Rahmen einer „neuen Normalität“ wieder wachsen.

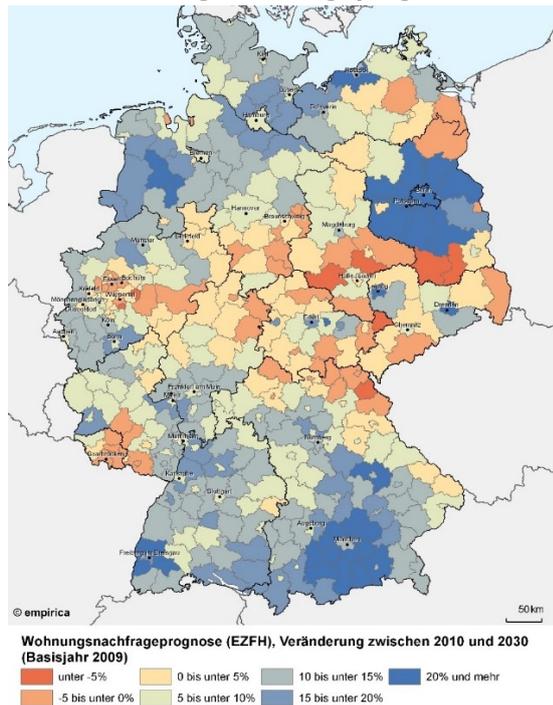
Dr. Reiner Braun, empirica ag

Vorstand

Was macht die Immobilie für die Altersvorsorge für Durchschnittsverdiener so attraktiv?

Eine Frage der eigenen Ungeduld und Unvernunft

Die aktuell steigenden Mieten nehmen immer mehr Menschen zum Anlass, über den Umzug in die eigenen vier Wände nachzudenken. Die Kaufpreise für Eigenheime oder Eigentumswohnungen sind zwar auch gestiegen, aber dieser Effekt wird derzeit (noch) durch die historisch niedrigen Zinsen weitgehend wettgemacht. Je niedriger der Zinssatz, desto höher sollte allerdings die Tilgungsrate sein – derzeit mindestens 2%. Andernfalls sind die Schulden bis zum Renteneintritt noch nicht getilgt: ein Kredit mit 2% Zinsen läuft bei 1% Tilgung 55 Jahre, bei 2% Tilgung 35 Jahre und bei 3% Tilgung 26 Jahre (vgl. Abbildung 4 im Anhang). Setzt man darüber hinaus auf Wertsteigerungen, dann sollte vor allem in Regionen mit steigender Eigenheimnachfrage investiert werden (vgl. Karte).

Karte: Wohnungsnachfrageprognose (Ein- und Zweifamilienhäuser)

Quelle: empirica-Regionaldatenbank (Kartengrundlagen: Nexiga)

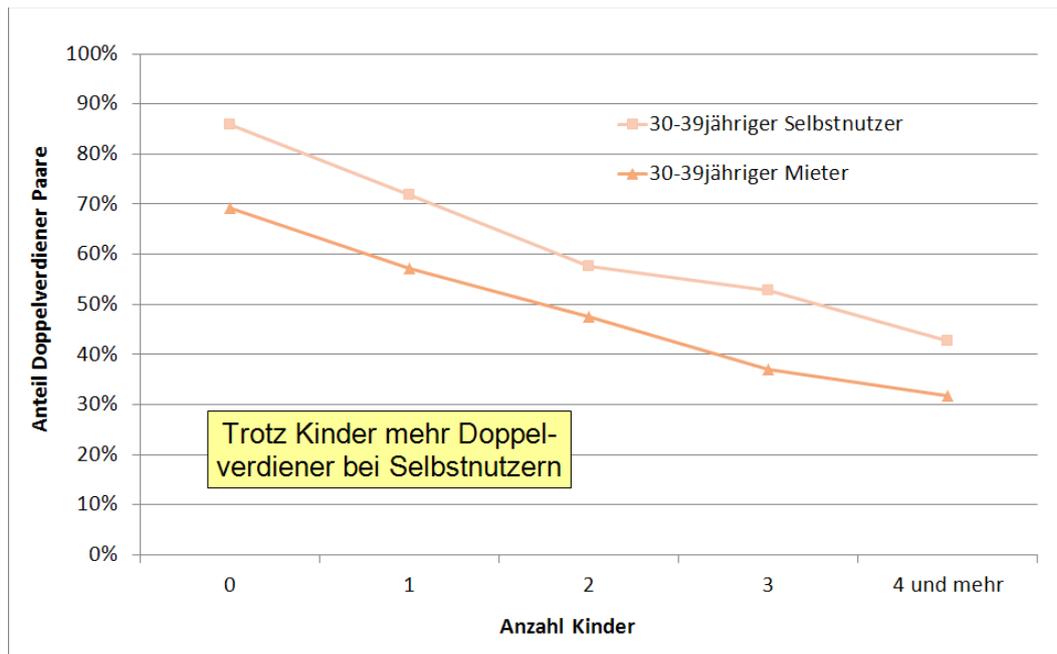
Kritiker wenden jedoch ein, dass Mieter es einfacher haben als Selbstnutzer: bei jeglichen Mängeln – tropfender Wasserhahn, undichte Fenster oder Heizungsausfall – beschwert man sich beim Vermieter oder Verwalter. Der kümmert sich, andernfalls droht man mit Mietkürzungen. Finanzratgeber stellen darüber hinaus regelmäßig die Frage, ob es nicht lukrativere Geldanlagen gibt als das Betongold. Die Antwort hängt dann immer von den getroffenen Annahmen ab. In umfangreichen Modellrechnungen fällt die Entscheidung mal zugunsten der Mieter und mal zugunsten der Selbstnutzer. Derartige Rechnungen mögen auf den ersten Blick überzeugend erscheinen. Man muss allerdings ihre Relevanz bezweifeln. Es handelt sich um eine aus dem Lebenszusammenhang herausgerissene, rein finanzmathematische Operation. In der Wirklichkeit geht es dagegen um langfristige Lebensplanung und Familiengründung und damit um Fragen des Verhaltens von Haushalten über Jahrzehnte hinweg. Es geht dabei auch um die Frage, wie man im Alter leben will und wie man sich selbst im Vergleich zu anderen darstellen will.

Eigenkapitalausstattung hängt von der Lebensplanung ab

In den allermeisten Berechnungen wird ein zunächst identisches Eigenkapital vorausgesetzt. Im weiteren Zeitablauf spart der Mieterhaushalt dann jeweils die Differenz zwischen Zins und Tilgung des Selbstnutzers und seiner eigenen Mietzahlung. Doch schon diese einfachen Annahmen führen in die Irre.

Abbildung 1: Wohneigentümer sind eher erwerbstätig

Auswahl: nur Haushalte im früheren Bundesgebiet



Quelle: DIA-Studie „Eigenheimförderung in Europa“, Köln 2006

Mieter und angehende Eigentümer haben nur selten identische Geldvermögen - etwa wenn dieses Kapital dem einzelnen Haushalt durch eine Erbschaft in den Schoß fällt. In der Masse entsteht Eigenkapital aber noch immer durch Konsumverzicht. Empirisch zeigt sich, dass Eigentümer bei gleichem Einkommen weit mehr sparen als vergleichbare Mieterhaushalte. Weitere Faktoren wie Mehrarbeit oder Zuschüsse von den Eltern kommen hinzu (vgl. Abbildung 1).

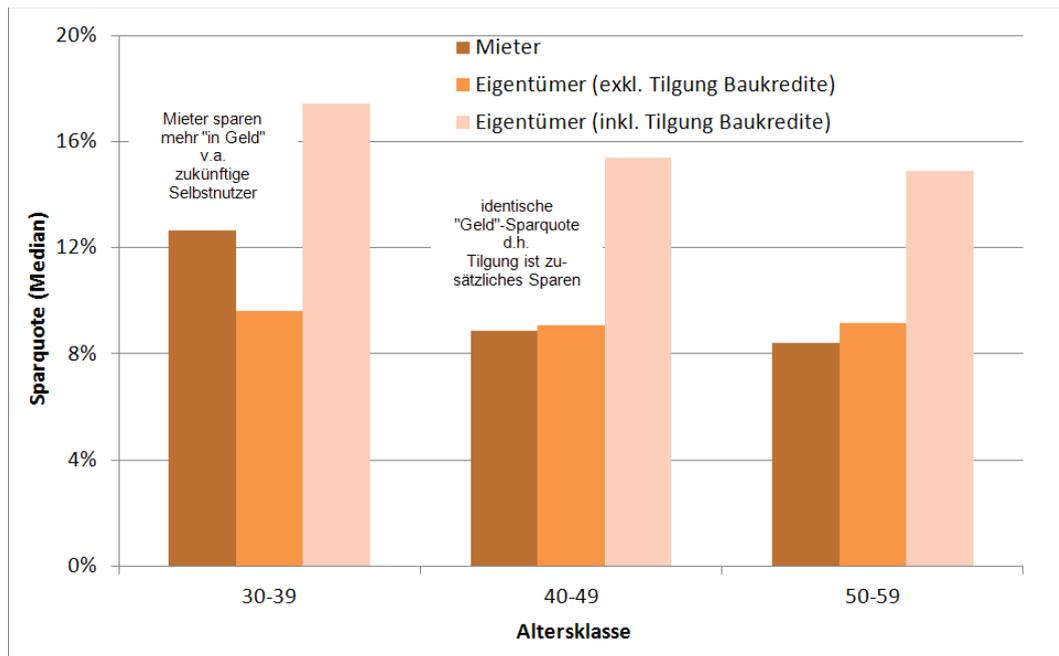
Es geht also nicht nur um die Frage, wie rentabel ein gegebenes Eigenkapital angelegt wird, sondern auch um die Frage, welche Ziele und Sparzwecke ein Verhalten hervorrufen, das zu hohem Eigenkapital führt. Haushalte, die Eigentümer werden wollen, haben jedenfalls im Durchschnitt mehr Eigenkapital und haben mehr angespart als vergleichbare Mieterhaushalte.

Sparverhalten von Mietern und Selbstnutzern nicht vergleichbar

In den vergleichenden Modellrechnungen wird darüber hinaus unterstellt, dass der Mieterhaushalt die Differenz zwischen seinen laufenden Mietzahlungen und dem weit höheren Kapitaldienst nach Eigentumserwerb spart. Genau hier muss eingeräumt werden, dass Mieter in der Wirklichkeit dieses zusätzliche Sparen in der Masse nicht erbringen (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Sparquoten von Mietern und Eigentümern

Auswahl: Haushalte mit Einkommen 2.500-3.00 Euro/Monat

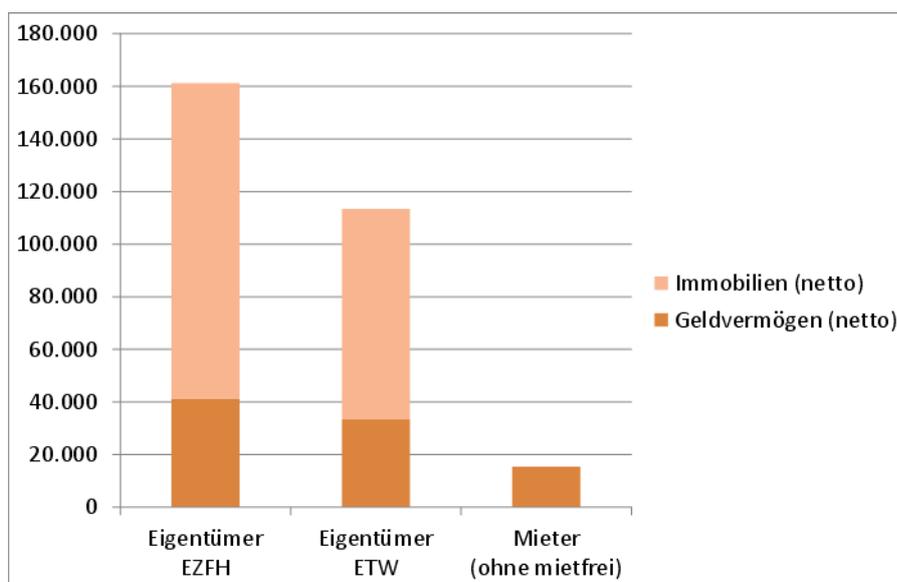


Quelle: DIA-Studie „Eigenheimförderung in Europa“, Köln 2006

Im Vergleich dazu geben sich die Wohneigentümer mit der Rückzahlung ihrer Kredite nicht zufrieden. Ihre Sparmotive sind vielfältiger: zum einen brauchen sie neben der Immobilie genauso wie Mieter auch Geld für größere Anschaffungen (Möbel, Urlaub, Autokauf). Darüber hinaus bilden sie Rücklagen für Aus- und Umbau oder künftige Instandsetzungen. Dieses Bündel von Motiven führt im Ergebnis zu einer deutlich höheren Sparquote. Als Ergebnis stellt sich im Lebenszyklus etwa zum Zeitpunkt der Pensionierung heraus, dass Wohneigentümer, selbst bei identischen Einkommen, ein weit größeres Gesamtvermögen besitzen als vergleichbare Mieterhaushalte (vgl. Abbildung 3). Allein das Geldvermögen ist oft schon höher als bei Mietern.

Abbildung 3: Vermögen am Vorabend des Ruhestandes

Auswahl: 50- bis 59-jährige Haushalte mit Einkommen 2-3.00 Euro/Monat



Quelle: LBS-Studie „Vermögensbildung in Deutschland“, Berlin 2010

Fazit: Wohneigentum bremst die eigene Ungeduld

Die Möglichkeiten, angespartes Geld zu verwenden sind vielfältig. Wohneigentum ist nicht liquide. Man immunisiert sich gleichsam gegen die Versuchungen eines hedonistischen Konsumlebens und kalkuliert in einer vorausschauenden Rationalität die eigene Sprunghaftigkeit und die Neigung zu Spontanentscheidungen mit ein. Reine Renditevergleiche vernachlässigen diese Bedeutung langfristiger, kontinuierlicher Sparprozesse und die Bedeutungen von Weichenstellungen durch die Verhalten geprägt oder sogar erzwungen wird. Der Erwerb von Wohneigentum bedeutet den freiwilligen Einstieg in Zwangssparprozesse, die im Ergebnis die eigene Ungeduld oder sogar Unvernunft und Launenhaftigkeit bremsen. In diesem Sinne ist der Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum, wenn es auch in manchen Renditevergleichen nicht gut wegkommt, wahrscheinlich höchst rational, zumindest für „eingeschränkt Rationale“. Die schiere Masse der größeren Sparanstrengung verbessert die Altersvorsorge – auch wenn die rein finanzmathematische Rendite im Einzelfall nur klein sein mag.

Anhang: Je niedriger der Zinssatz, desto länger zahlt man ab

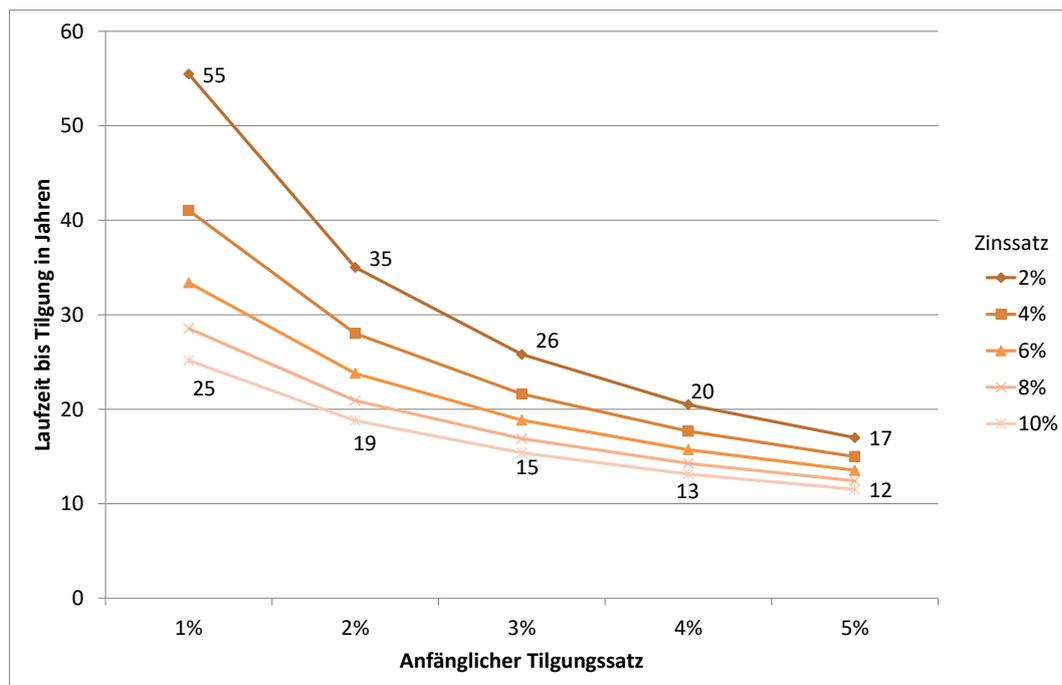
Bei niedrigen Zinsen muss unbedingt eine höhere anfängliche Tilgung vereinbart werden. Auf keinen Fall sollten niedrige Zinsen dazu verleiten, eine größere Immobilie oder überhaupt ein Eigenheim zu kaufen. Die goldene Regel lautet: zum Eintritt in den Ruhestand sollten die Immobilie schuldenfrei und der Baukredit getilgt sein. Das geht bei niedrigen Zinsen nur mit hoher Tilgungsrate.

Der wichtige Nebeneffekt: wenn nach Ablauf der Zinsbindung – meist zehn oder 15 Jahre – die Zinsen deutlich höher liegen werden als heute, dann droht bei angemessener Tilgung auch kein finanzieller Engpass.

Wer nicht in der Lage ist, eine monatliche Belastung zu tragen, die diese Bedingungen erfüllt, der sollte dringend eine preiswertere Immobilie suchen oder auf den Wohnungskauf verzichten. Andernfalls riskiert man eine Zwangsversteigerung!

Abbildung 4: Kreditlaufzeit und Tilgungssatz

Ziel: die Immobilie sollte am Vorabend des Ruhestandes schuldenfrei sein, das geht bei niedrigen Zinsen nur mit hoher Tilgungsrate



Lesebeispiel: Ein Kredit mit 2% Zinsen läuft bei 1% Tilgung 55 Jahre, bei 2% Tilgung 35 Jahre und bei 3% Tilgung 26 Jahre (Differenz 1% vs. 3% Tilgung: 30 Jahre). Bei höheren Zinsen ist die Laufzeit kürzer und spielt die Tilgungshöhe eine kleinere Rolle: Ein Kredit mit 10% Zinsen läuft bei 1% Tilgung 25 Jahre, bei 2% Tilgung 19 Jahre und bei 3% Tilgung 15 Jahre (Differenz 1% vs. 3% Tilgung: nur 10 Jahre).

Quelle: Eigene Berechnungen empirica

Friedrich Thiele, Deutsche Leibrenten AG

Vorstandsvorsitzender

Die eigene Immobilie als Baustein der selbst finanzierten Altersvorsorge hat sich gerade auch in der Niedrigzinsphase bewährt. Im Gegensatz zu vielen anderen Formen der Altersvorsorge hat die selbstgenutzte Immobilie sich als wertstabil, sogar renditestark herausgestellt. Die Unabhängigkeit der eigenen Immobilie von den Turbulenzen an Aktienmärkten oder nichtgehaltenen Renditeversprechen von Anbietern von Lebensversicherungen oder Sparplänen sind ein weiteres positives Argument.

Die meisten Immobilieneigentümer starten die Altersvorsorge mit Immobilien mit dem Argument: „da kannst du im Alter mietfrei wohnen“. Die Ersparnis der lebenslangen Mietzahlung aus einer schmalen Rente reichte als Grund meist aus. Das gebundene Vermögen wurde als Notgroschen gesehen oder mit dem Wunsch verbunden, es an nachfolgende Generationen vererben zu können.

Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit sind nach unseren Marktforschungsergebnissen die Hauptgründe warum eigengenutztes Immobilienvermögen einen hohen persönlichen Reiz ausübt. Mit der neuen etablierten Immobilienrente steht den Immobilieneigentümern heute eine zusätzliche hoch attraktive Exit-Möglichkeit neben dem Verkauf der Immobilie zur Verfügung. Grundsätzlich erhöht diese zusätzliche Möglichkeit die Liquidität in einem Markt, was alleine die

Investitionen in dieses Segment schon positiv begründet. Die Immobilienrente als solcher ist allerdings eine hoch attraktive Variante, weil sie die eigentlichen Investitionsgründe für das selbstgenutzte Immobilienvermögen auch im Alter erhält und zusätzlich eine Altersfinanzierung durch Herauslösen des gebundenen Vermögens ermöglicht, ohne dass das Wohnen in der eigenen Immobilie aufgeben werden muss. Eine im Markt weitverbreitete und etablierte Immobilien-Rente begründet daher die weiter gestiegene Attraktivität der Altersvorsorge mit Immobilien. Deutschland könnte hier viel auch von seinen europäischen Nachbarn lernen. Die hohe steuerliche Belastung des Kaufs von selbstgenutzten Immobilienvermögens ist das Gegenteil einer eigentlich begrüßenswerten staatlichen Förderung dieses sinnvollen Wegs der selbst finanzierten Altersvorsorge.

Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg

Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung, Bau- und Kaufvertrag

Auf der einen Seite „locken“ niedrige Zinsen und überwiegend starke Wertsteigerungen bei Immobilien in den letzten Jahren. Auf der anderen Seite drohen beständig steigende Mieten und der Wunsch im Alter niedrigere Wohnkosten zu haben.

Glaub man so mancher Pressemeldung, spart ein Immobilienbesitzer, der in seiner abbezahlten Immobilie wohnt mehrere Hundert Euro im Monat.

Von „umsonst im Alter wohnen“ kann aber nicht die Rede sein. Im Gegenteil – häufig sind seit dem Erwerb 20 – 30 Jahre vergangen und auch bei einem seinerzeitigen Neubau stehen kleinere und größere Modernisierung und Sanierungen an. Rund ein Drittel der „Immobilien-Rentner“ geht mit einer noch laufenden Belastung in Rente.

Allein die mögliche Kostenersparnis kann es also nicht sein. Und die bloße Wertsteigerung spielt für denjenigen der auch im Rentenalter noch längerfristig in seiner Immobilie leben möchte eher eine untergeordnete Rolle.

Aus Sicht der Verbraucherzentrale und den Rückmeldung aus unseren Beratungsgesprächen stehen daher vor allem drei Aspekte im Vordergrund:

1. Den permanent steigenden Mieten etwas entgegensetzen! Selbst bei Wohnungswechsel mit Flächenreduzierung steigt die Miete in der Regel an. Mit dem Erwerb/der Finanzierung verbunden ist also der Wunsch die Wohnkosten zu begrenzen, zu senken oder einfach konstant zu halten.
2. „Eigener Herr sein“ – das Gefühl zu haben, man kann selbst (wenngleich nicht immer allein) entscheiden. Verschönerungen usw. kommen einem selbst zu Gute und nicht dem Vermieter.
3. Sicheres Kapital aufzubauen, dass im Alter durchaus flexibel genutzt werden kann. Stichworte: Verkauf, Vermietung, Immobilien-Rente, Wohnrechts- oder Teilverkauf usw. Vielen fällt es schwerer neben der Miete und überhaupt einfach so zu sparen. Die Raten für die eigene Immobilie können sich dagegen viele Menschen viel eher vorstellen und sind dabei auch konsequenter.

Am Ende ist eine individuelle Betrachtung der persönlichen Möglichkeiten, der Chancen und Risiken und vor allem der eigenen Ziele und deren Erreichung entscheidend. Umfassende Informationen und Beratung dazu bilden die Grundlage für eine „gute“ Entscheidung.

F2.3 Bei wem gibt es sie noch - eine ganzheitliche Finanzberatung für "kleine" Kundinnen und Kunden?

Prof. Dr. Jürgen Steiner, gfp Gesellschaft für Private Finanzplanung mbH

Geschäftsführender Gesellschafter

Bei der Finanzberatung gibt es die beiden Parteien Berater (Mensch und Maschine) und Beratene (Mensch). Ergo gibt es zur Gestaltung der Beratungsqualität zwei grundsätzliche Ansatzpunkte: 1. die Fähigkeiten der Berater (also Qualifikation) und 2. die finanziellen Kenntnisse der Beratenen (also Wissensvermittlung zur Finanzplanung).

Staatliche Regulierungen setzen zwar Rahmenbedingungen zur Beratungsqualität, etwa zur Qualifikation der Berater oder um Missbrauch zu verhindern, tragen jedoch zur wirklichen Verbesserung der Beratungsqualität nur in bescheidenem Maße bei. Dies gilt für den Verbraucherschutz analog. Staatliche Regelungen gibt es obendrein im Übermaß, oft an den Realitäten des Finanzmarktes vorbei.

Eine ganzheitliche Finanzberatung muss die typischen Anforderungen an Planungsprozesse erfüllen, nämlich: Vollständigkeit der Planung (also Kenntnis der gesamten finanziellen Situation des privaten Haushalts über eine umfassende Ist-Analyse), Berücksichtigung der Interdependenz der Teilpläne (etwa die Interdependenz von Altersvorsorge und Wohneigentum) und Orientierung der Planung an den knappen Kapazitäten (beim „kleineren“ privaten Haushalt typischerweise die Liquidität). Eine qualitativ gute ganzheitliche Beratung kann es nur bei solchen Beratern geben, die entsprechend geschult sind und diese Anforderungen kennen und beherzigen.

Die Vielfältigkeit der Erscheinungsformen im Bereich der Finanzberatung trägt eher zur Qualität der Finanzberatung bei als staatliche Regulierungsmechanismen oder Verbraucherschützer. Honorarberatung und provisionsorientierte Beratung sind gleichermaßen berechtigt. Ein Verbot der provisionsorientierten Beratung führte zu einer für Verbraucher kontraproduktiven Beschränkung des Wettbewerbs; tatsächlich lebt der Wettbewerb auch über die Vielfalt von Angebotsformen. Man kann es auch anders wie folgt formulieren: Es gibt gute und weniger gute Honorarberater ebenso wie gute und weniger gute provisionsentlohnte Berater. Das gilt übrigens auch für Verbraucherschützer. Der Glaube, nur bestimmte Gruppen seien edel und gut, ist realitätsfern und naiv.

Eine rein standardisierte Beratung ist gut gemeint und dennoch problematisch, wenn sie nur auf normierten Priorisierungen beruht. Priorisierungen sind vielmehr eine subjektive Angelegenheit des Kunden. So ist es standardisiert wichtig, etwa das existenzielle Risiko Berufsunfähigkeit abzusichern. Ist dem Kunden der Erwerb von Wohneigentum bei typischerweise knapper Liquidität subjektiv wichtiger, dann ist die Entscheidung Bausparvertrag vor Absicherung der Arbeitskraft hinzunehmen. Unbeschadet dessen muss bei einer ganzheitlichen Beratung als Qualitätsstandard erfüllt sein, dass der Berater Art und Bedeutung der existenziellen Risiken mit dem Kunden bespricht.

Der Berater muss finanzielle Ziele wie etwa die Altersvorsorge persönlich mit seinen Kunden besprechen. Ein standardisiert vorgegebenes Versorgungsziel wie x % vom Nettoeinkommen kann der Kunde leicht hinterfragen, wenn er einen hohen Sparbetrag für die Zielerreichung sieht. Das gilt nicht für finanzielle Ziele, die individuell mit dem Kunden entwickelt werden.

Eine ganzheitliche Finanzberatung erfordert eine umfassende finanzielle Situationsanalyse beim Kunden, also über die Handlungsbereiche Vermögen, Kreditgeschäfte, finanzielle Risiken sowie Einnahmen und Ausgaben. Eine ganzheitliche Finanzberatung kann also nur dann erfolgen, wenn Finanzberater befähigt sind, eine solche umfassende Situationsanalyse zu erstellen. Dies erfordert eine entsprechende Qualifikation mit Prüfungen. Unerklärlich ist, warum diese Qualitätsanforderung nicht auch für Verbraucherschützer erhoben wird.

Die umfassende finanzielle Situationsanalyse ist für eine gute ganzheitliche Finanzberatung nur notwendig, leider aber nicht hinreichend. Gut kann die ganzheitliche Finanzberatung nur dann sein, wenn der Kunde seine finanzielle Situationsanalyse kennt und in die Lage versetzt wird, seine finanziellen Ziele und Wünsche selbst zu formulieren und selbst die Prioritäten zur Lösung seiner finanziellen Probleme zu setzen.

Der beste Verbraucherschützer wäre der Verbraucher selbst. Leider ist dieser gerade hinsichtlich der Finanzplanung nur bescheiden informiert, im Allgemeinen zu wenig interessiert und kaum zur Lösung seiner finanziellen Probleme befähigt. Dennoch liegt im steten Streben zur Verbesserung dieser Gegebenheiten ein vielversprechender Weg, um die Beratungsqualität zu verbessern, sei es über digitale Ansätze zur Selbstinformation des Verbrauchers, über Öffentlichkeitsarbeit oder Vermittlung von Schulwissen.

Dr. Thomas Wiedemann, Vermögensarchitectur

Vermögensberater

Die Finanzberatung beinhaltet oft ein gewisses Maß an Finanzbildung und Aufklärung. Dies ist in der Regel der nicht vorhandenen finanziellen Bildung in den Schulen, weder heute noch früher geschuldet.

Zudem ist ab den 1980er Jahren eine Welle der Vollkasko-Betreuung über uns hinweggelaufen. Wir sollten uns gar nicht mit der Materie beschäftigen, der Vertrieb hat das stellvertretend für die Gesellschaften für uns erledigt. Es war einfach, es war bequem. Der Vermittler kam nach Hause hat das Problem des Kunden gelöst und gleich ein, zwei weitere aufgezeigt, die auch sofort gelöst wurden, oft mit Hilfe eines durchaus intransparenten Produktes.

Nicht nur in den Schulen, bzw. Bei den Schulabgängern wird dieses Defizit der finanziellen Bildung derzeit thematisiert. Oft in Form von grundlegenden Verständnisfragen, äußert sich ein Mangel an Grundkenntnis in meinen Beratungsgesprächen.

Die Beratung und auch Vermittlung von kundenindividuell zugeschnittenen Lösungen ist betriebswirtschaftlich nur sehr schwer darstellbar. Im Grunde nur als kleine Beimischung zu „großen“ Kunden. Damit ist dem „kleinen“ Kunden jedoch nicht in der Breite geholfen. Um den „kleinen“ Kunden in der Breite zu erreichen, bzw., um ihm gerecht zu werden, gibt es diverse Ansätze.

Einer kann ein „Standardsatz an Produkten und Arten der Vorsorge und Absicherung sein. Somit wird der Aufwand des Beraters verringert, Zeit gespart. Dies bringt aber nicht zwingend den Kunden weiter als bislang. Es handelte sich lediglich um eine Umstellung der Entlohnung des Beraters und Vermittlers.

Ein anderer Ansatz ist die Unterstützung des Beratungsprozesses durch IT-Lösungen unter Mithilfe des Kunden. Hier hat die Initiative zur Formulierung der DIN 77230 (Basis-Finanzanalyse für

Privathaushalte) eine erste gute Grundlage geschaffen. Mit der Analyse durch den Kunden an Hand einer vorgegebenen Eingabemaske und individuellen Antworten des Kunden, erhält der Berater ein individualisiertes Bild der Vermögensverhältnisse des Kunden. Durch Nutzung einer Online-Beratung kann der zeitliche Aufwand des Beraters weiter reduziert werden, was die Wirtschaftlichkeit „kleiner“ Kunden eher in erreichbare Regionen bringt. So können hier kleine Beratungshonorare und dazu Vermittlungs- und Betreuungshonorare, ggf. angelehnt an die Provisionshöhen vereinbart werden.

Zu Gunsten zukünftiger Schülergenerationen kann es nur den Appell an die Kultusministerien geben, ein Basiswissen Wirtschaft, bzw. Finanzen an den Schulen zu vermitteln. Auch muss die Versicherungsindustrie noch einen weiten Weg zurücklegen und das Angebot provisionsfreier Tarife erweitern. So gibt es derzeit kaum Honorartarife im Bereich der Berufsunfähigkeit, die auch eine entsprechend hohe Qualität der Bedingungen aufweisen. Sicherlich besteht für den gegen Honorar Beratenen, auch „kleinen“ Kunden die Chance, nicht durch falsche Vergütungsanreize unpassende Produkte vermittelt zu bekommen. Sicher ist auch, dass allein die Honorarberatung nicht die Qualität der Beratung steigert. Dazu bedarf es der Fortbildung und vor allem auch der Seriosität des Vermittlers und Beraters. Kurzfristig ist eine befriedigende, ganzheitliche Beratung des kleinen Kunden schwer zu realisieren. Durch Bildung des Kunden, Fortbildung und Qualifikation des Beraters und Besinnung der Gesellschaften auf das Kollektiv kann dies ein Modell für die nahe Zukunft werden.

Kerstin Becker-Eiselen, Verbraucherzentrale Hamburg

Abteilungsleiterin Geldanlage Altersvorsorge Versicherungen

Bedarfsgerechtigkeit, Geeignetheit oder auch ganzheitliche Beratung sind Begrifflichkeiten, die den Kunden in den Mittelpunkt der Beratung stellen. Hier gilt es einerseits die Wünsche des Verbrauchers zu berücksichtigen, andererseits seine Möglichkeiten im Rahmen der Lebenssituation. Der Verbraucher soll also am Ende der Beratung, das für ihn passende Produkt kennen und erhalten. Dazu muss zunächst geklärt werden, welche Ziele der Verbraucher für sich erkennt. Aufgabe der Beratung wäre diese an der Realität zu messen. Anders gesagt und am besten gefragt: Gibt es eine hinreichende Risikoabsicherung? Gibt es eine kurz- und mittelfristige Rücklage? Hat der Verbraucher einen Überschuss, der ihn zum Sparen befähigt? Welche besonderen Kriterien wie Nachhaltigkeit sollen eine Rolle spielen? Usw. Es bedarf also einer höchst individuellen Beratung um sie als ganzheitliche Finanzberatung bezeichnen zu können.

Das Spektrum der Banken, Sparkassen und Vertriebe hingegen ist aber in der Regel auf das Massengeschäft standardisierter Verträge beschränkt. Nur so erklärt sich der massenhafte Vertrieb von Rentenversicherungen, der in den allermeisten Fällen nicht bedarfsgerecht ist. Am anschaulichsten sind die Fällen des Vertriebes von Lehmannzertifikaten an Menschen, die über Jahre nichts Anderes gemacht hatten, als brav ihr Sparbuch zu bedienen. Am Ende standen diese Verbraucher zum Teil vor einer echten Katastrophe. Auch heute werden noch fleißig Kapitalanlagen wie Direktinvestments, Beteiligungen, Gold-Sparpläne oder geschlossene Fonds an ahnungslose Verbraucher vermittelt mit entsprechenden Folgen.

Durchschnittliche Verbraucher haben sich nie mit dem Thema Finanzen beschäftigt. Hier genau liegt die Krux. Gäbe es Grundwissen und gelebte Erfahrung, die in den Familien weitergegeben

würde, gäbe es eine echte Entscheidungshoheit durch die Verbraucher. Stattdessen gibt es ein Tabu sich mit dem Thema „Geld“ zu beschäftigen.

Andererseits ist der Vertrieb von Finanzanlagen über viele Jahre ohne ausreichende Regulierung von statten gegangen. Die bestehenden Regelungen wurden auch nur halbherzig kontrolliert. Hier ist seitens des Gesetzgebers einiges in Arbeit.

Das wird aber nichts daran ändern, dass Finanzprodukte in der Regel zu kompliziert sind und dass die bestehenden Vertriebssysteme viel an Vertrauen verloren haben. Sie sind teuer und vertreiben eben häufig nicht die Produkte, die gerade für „kleine“ Kunden geeignet sind. Für die „kleinen“ Kunden bleiben häufig nur die öffentlich geförderten Beratungen, wie die der Verbraucherzentralen. Die Kunden mit größeren Anlagevolumen sind nicht nur dort, sondern auch bei bestimmten Honorar-Finanzanlagenberatern gut aufgehoben. Von Kunden, die am Ende noch 20 Euro jeden Monat sparen, können die Vertriebe, aber auch die Honorarberater nicht leben. Daher können die Verbraucherzentralen die Anlaufstellen für ganzheitliche Finanzberatung für „kleine“ Kunden- und nicht nur für diese - sein.

Dr. Ralf-Joachim Götz, Deutsche Vermögensberatung AG

Chefvolkswirt

- Etwa 40 Prozent des Geldvermögens der privaten Haushalte in Deutschland besteht aus Bargeld sowie (nahezu zinslos gehaltenen) Einlagen bei Banken und Sparkassen.
- Im Hinblick langfristige finanzielle Wünsche und Ziele vieler Anleger – insbesondere eine auskömmliche Altersversorgung und Wohneigentum – erscheint dies suboptimal.
- Bei vielen Haushalten könnte eine ganzheitliche Finanzberatung dazu beitragen, die Vermögensbildung zielgerichteter und ertragreicher auszurichten.
- Allerdings entwickelt sich dieses Angebot immer mehr zum Luxusgut in Deutschland.
- Zahlreiche Finanzdienstleister mit einem ganzheitlichen Finanzberatungsangebot haben aufgegeben, ihre Flächenpräsenz verringert bzw. ihr Leistungsspektrum verkleinert oder verteuert.
- Auch eine weiter zunehmende Regulierung führt dazu, dass bestimmte Finanzdienstleistungen, z. B. im Wertpapiergeschäft, nicht mehr flächendeckend angeboten werden. Damit geraten breite Kreise der Bevölkerung – gerade im ländlichen Bereich – ins Hintertreffen, wenn es um den langfristigen Vermögensaufbau und die -absicherung geht. Damit steigt das Risiko der Altersarmut.
- Auf der einen Seite nimmt der finanzielle Beratungsbedarf der Bevölkerung – auch durch die anhaltende Niedrigzinsphase - zu. Auf der anderen Seite sinkt oder stagniert teilweise die Zahl derjenigen, die ganzheitliche Finanzberatung für „kleine Kundinnen und Kunden“ anbieten können. Honorarberater, die sich ihre Leistungen direkt durch die Kunden bezahlen lassen und nicht auf Provisionsbasis arbeiten, haben weiterhin eine relativ geringe Marktpräsenz.
- Der Weg zur ganzheitlichen Finanzberatung ist – wenn sie persönlich erfolgen soll – länger geworden. So sank in den letzten fünf Jahren (zwischen Anfang 2015 und 2020) die Zahl der Zweigstellen von Kreditinstituten um etwa $\frac{1}{4}$ (von über 35.300 auf unter 27.000). Die Zahl der Versicherungsvermittler schrumpfte um 17,5 Prozent (von über 240.000 auf unter 200.000), darunter die der Versicherungsmakler um 1 Prozent auf 46.300. Zwar hat die Größe der auf Honorarbasis arbeitenden Versicherungsvermittler im gleichen Zeitraum von

292 auf 334 zugenommen, macht damit aber weiterhin einen verschwindend geringen Anteil am Finanzdienstleistungsmarkt aus. Offensichtlich sind viele Kunden nicht bereit, aufgerufene Honorare von 150 Euro oder mehr pro Stunde für eine ganzheitliche Finanzberatung zu bezahlen.

Elgin Gorissen-van Hoek, Bundesverband Finanz-Planer e.V.

Stellvertretende Vorsitzende

Diplom-Kauffrau, Zert_FP Zertifizierte Finanzplanerin, CEP, ö.b.u.v Sachverständige für private Baufinanzierung, Staatl. zugl. unabhängige Honorar-Finanzanlagenberaterin gemäß §34h GewO

Wenn ein Mandant oder eine Mandantin eine „Beratung“ in Anspruch nehmen möchten, ist den wenigsten klar, wodurch sich eigentlich eine „Beratung“ auszeichnet. Gerade wenn sie gezielt die Beratung durch eine Finanzberaterin wünschen, suchen sie nicht in erster Linie ein Finanzprodukt oder eine Versicherung sondern einen Menschen, der ihnen zuhört, emphatisch mit den Fragen und Zweifeln oder Ängsten umgeht und sich im Bereich Finanzen auskennt. Erkennen die Mandanten, dass ihr Anlagewunsch im Kontext ihrer Lebenssituation steht und sie die finanziellen Belange mit ihren Plänen in Einklang bringen wollen, hilft zur Klärung nur ein persönliches Gespräch mit einem Berater oder einer Beraterin. Oft fehlt der Überblick bei den Finanzen, Entscheidungskriterien sind nicht klar oder Produktvorschläge von anderen Beratern lassen sich nicht einschätzen oder vergleichen. Bei einer Beratung steht meist nicht die Erklärung finanztechnischer Details der Finanzprodukte im Vordergrund sondern die Erfassung der Lebenssituation, der jetzigen Bedürfnisse und der Pläne des Beratungssuchenden. Hier differieren oft die Beratungsanfragen von Männern und Frauen. Frauen wollen überwiegend ihre finanziellen Fragen und ihren persönlichen Umständen erkennen und die Themen nicht getrennt sondern verbindend – und damit in einem sinnvollen und stimmigen Zusammenhang betrachten.

Aufgrund soziologischer und ethnologischer Forschungen wissen wir heute, dass Menschen in der Lage sind, auf zwei unterschiedliche Arten zu denken. Neben dem analytischen dualistischen trennenden Denken, das auf der Differenzierung von Gegensätzen und der Herausarbeitung von immer feineren Unterschieden beruht, existiert eine weitere Art des Denkens. Das sogenannte „verbindende Denken“ ist auf das Finden von Übereinstimmungen und das Wahre der Zusammenhänge ausgerichtet. Seit Jahrhunderten herrscht in unserer westlichen Kultur das analytische rationale Denken vor („cogito – ergo sum“). Diese Art des Denkens stellt derzeit die unangefochtene gesellschaftlich anerkannte Herangehensweise für die Lösung aller Fragestellungen und die Vorgehensweise in den meisten Wissenschaften dar. Jedoch reift zunehmend die Erkenntnis, dass dieses analytische und rationale Denken und die daraus resultierende Sichtweise eine immer weitere Abspaltung und Entfernung aus einem stimmigen Gesamtzusammenhang bedeutet. Damit geht auch der Blick für das Ganze verloren und viel entscheidender, der den Tätigkeiten und Dingen inne liegende Sinn ist nicht mehr erkennbar.

Für eine gute Finanzberatung sind sicherlich beide Denkweisen notwendig: das analytische rationale Denken und das Denken in Zusammenhängen. Erst die Verbindung von beidem versetzt die Finanzberaterin oder den Finanzberater in die Lage, den Kunden mit all seinen Themen zu begreifen und durch Verbindungen die komplexen Zusammenhänge überschaubar zu machen, um sie danach bearbeiten zu können. Bei der Ausarbeitung von Lösungsansätzen für Finanzthemen hilft das verbindende Denken mit den Fragen: Fühlt sich der Kunde vollständig mit seinen Zielen

und Wünschen und auch mit allen erhobenen Details zu seinem Vermögen und seinem Einkommen gesehen und verstanden? Sind alle Lebensumstände und alle wechselseitigen Abhängigkeiten berücksichtigt? Ist die empfohlene Lösung eine insgesamt stimmige Lösung für den Kunden - und für das Ganze – auch für die Natur und die Umwelt?

Der Produktverkauf steht in keiner Konkurrenz zu einer Beratung. Die Beratung stellt die eigentliche Hauptleistung dar und wird daher auch von dem Mandanten mit einem Honorar bezahlt. Die Sicherheit, dass der Berater tatsächlich unabhängig von dem Beratungsergebnis agiert, gewährleisten nur die staatlich zugelassenen Honorar-Finanzanlagenberater gemäß §34h Gewerbeordnung. Die Analyse des geeigneten Produkts aus einem marktbreiten Angebot als beste Lösung für den Mandanten erfolgt in nachfolgenden Schritten. Honorarberater optimieren mit ihrem Zugriff auf Produkte ohne Vertriebskosten das Beratungsergebnis oder ziehen einen Finanzmakler oder Vermittler hinzu, der den Produktverkauf abwickelt.

Findet ein verkaufsförderndes Gespräch mit dem Ziel des Verkaufs eines bestimmten Finanzproduktes statt, handelt es sich um eine grundverschiedene Tätigkeit. Die Verkaufsberatung ordnet sich dem Vertriebsziel unter und stellt eine Nebentätigkeit dar, die nur bei der Vermittlung eines Produktes von dritter Seite vergütet wird. Vor diesem Hintergrund wird verständlich, dass der Vertrieb von Finanzprodukten über Vermittler sehr gut substituierbar ist über Robo-Advisor, Online-Plattformen für Investmentfonds oder Versicherungen und die Website der Initiatoren von Finanzprodukten. So wächst das digitale Angebot im Internet. Das Internet ermöglicht einen Vertrieb weitestgehend losgelöst von persönlichen Lebensumständen und wird als analytisch technische Herausforderung gesehen, die immer besser bewältigt wird. Wenn rational analytisch denkende Mandanten die Produktbeschaffung im Internet durchführen, legen sie keinen Wert auf Beratung, weil sie an Einzellösungen interessiert sind. Fakt ist, das Internet ersetzt nicht die Beratung. Die Geldanlage über Robo-Advisor oder Internet-Plattformen ersetzt auch keine Beratung für kleine Anlagebeträge, sondern stellt nur einen vereinfachten standardisierten Bezugsweg dar.

F2.4 FA/VuR: Vorzeitige Beendigung von Darlehensverträgen – Widerruf und Erfüllung

André Hink, Hink & Fischer Kreditsachverständige GbR

Fachliche Leitung

Vorzeitige Beendigung von Darlehensverträgen – Erfüllung und Erfüllbarkeit

Seit Jahrzehnten steht das Thema der vorzeitigen Darlehensrückzahlung und Erfüllbarkeit immer wieder im Streit, sodass es bereits unzählige Male Mittelpunkt der Auseinandersetzung zwischen Darlehensnehmern und Darlehensgebern vor den Gerichten bis hin zum Bundesgerichtshof war.

Streitig und bisweilen unbefriedigend gelöst, sind die Auseinandersetzungen in Bezug auf die Darlehensrückzahlung, soweit diese ausschließlich aus der Perspektive der außerordentlichen Kündigung des Darlehensvertrages gemäß § 490 BGB durch den Darlehensnehmer gesehen werden und in der Regel nicht Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge (§ 491 Abs. 2 BGB) betreffen. Im Mittelpunkt dieser Streitigkeiten stand und steht dann regelmäßig die Frage nach der sogenannten Vorfälligkeitsentschädigung gemäß § 490 Abs. 2 BGB, die zur Rückzahlung aufzubringen ist. Die sich aus den Auseinandersetzungen heraus bis heute entwickelnde Rechtsprechung fand bereits mit der Schuldrechtsmodernisierung 2002 Einzug in das Bürgerliche Gesetzbuch. Die

Grundsätze, bis auf Feinheiten wie die Berücksichtigung von vereinbarten Sondertilgungsmöglichkeiten, gelten bis heute.

Aus rechtlicher Sicht gibt es immer noch mehrere Ansätze, wie diese Vorfälligkeitsentschädigungen einzuordnen sind. Die herrschende Meinung geht jedoch von einem modifizierten Erfüllungsanspruch des Darlehensgebers aus.

Vor dem Hintergrund, dass bereits die Verwendung des Wortes Vorfälligkeitsentschädigung aus dem Schuldner durch die vorzeitige Darlehensrückzahlung gezwungenermaßen einen Schädiger macht, die Berechnung dieses Ausgleichbetrages mit der Aktiv-Aktiv-Methode und der Aktiv-Passiv-Methode immer noch zu Lasten der Darlehensnehmer im Streit steht und zuletzt nicht einmal die erlesenen Teilnehmer des Arbeitskreises „Vorfälligkeitsentschädigung“ beim BMJV die offenen Fragen klären konnten, gilt es nach alternativen Betrachtungen zu suchen.

Selbiges gilt für die Frage der Erfüllbarkeit, denn diese ist wegen § 387 BGB Voraussetzung für die so wichtige Aufrechnungslage und damit für die Durchsetzung bereits verjährter Forderungen des Darlehensnehmers gegenüber dem Darlehensgeber.

Vorzeitige Erfüllung von Darlehensverträgen

Die Regelungen für diese Problemstellung finden sich im § 488 Abs. 1 Satz 2 BGB und im § 488 Abs. 3. BGB.

Gemäß § 488 Abs. 1 Satz 2 BGB ist der Darlehensnehmer verpflichtet den geschuldeten, also den vereinbarten Zins zu zahlen und bei Fälligkeit das zur Verfügung gestellte Darlehen zurückzuzahlen.

§ 488 Abs. 3 BGB ergänzt § 488 Abs. 1 Satz 2 BGB zunächst im ersten Satz um eine Konkretisierung. Die Fälligkeit soll, soweit keine Zeit für die Rückzahlung bestimmt ist, davon abhängen, dass eine der beiden Vertragsparteien kündigt. Die Kündigungsfrist beträgt nach § 488 Abs. 3 Satz 2 regelmäßig drei Monate. Sind jedoch keine Zinsen geschuldet, ist der Darlehensnehmer nach § 488 Abs. 3 Satz 3 BGB auch ohne Kündigung zur Rückzahlung berechtigt.

Auffällig ist für § 488 Abs. 1 und Abs. 3 BGB, dass diese für die Rückzahlung zunächst auf die Fälligkeit ausgerichtet scheinen. Die Fälligkeit selbst hängt grundsätzlich von der vertraglichen Vereinbarung ab, soll jedoch bereits vor der vertraglichen Fälligkeit eine Rückzahlung erfolgen, ist diese abhängig von der Kündigung einer Partei.

Die Fälligkeit jedoch bestimmt lediglich das Recht des Darlehensgebers die Rückzahlung fordern zu dürfen. Mit der Kündigung des Darlehensnehmers wird - wie bei einer Kündigung durch den Darlehensgeber - die Rückzahlung für den Darlehensgeber folglich erst verlangbar.

Zur Möglichkeit des Darlehensnehmers eine vorzeitige Darlehensvertragserfüllung zu bewirken, ist dem § 488 BGB schlicht im Absatz 3 Satz 3 nur zu entnehmen, dass dies dann erfolgen kann, wenn keine Zinsen geschuldet sind.

Regelmäßig wird in den Kommentierungen darauf verwiesen, dass § 488 Abs. 3 Satz 3 BGB nur für zinslose Darlehen gelten soll, obwohl § 488 BGB insgesamt ganz primär verzinsliche Darlehen regelt. Zudem heißt es, dass keine Zinsen geschuldet sein sollen und nicht, dass diese bereits nicht vereinbart sein durften (was ist, wenn nur keine Zinsen „mehr“ geschuldet sind, weil schon

alle bezahlt wurden?). Insoweit sind selbst die Kommentierungen in diesem Punkt widersprüchlich.

Mit Blick auf das Bewirken der vorzeitigen Vertragserfüllung ist die Leistungszeit nach § 271 BGB zu untersuchen. Insoweit soll es gemäß § 271 Abs. 1 BGB, wenn eine Zeit für die Leistung nicht bestimmt und auch nicht aus den Umständen zu entnehmen ist, für beide Vertragsparteien möglich sein, jederzeit entweder die Leistung zu verlangen oder eben die Forderung zu bewirken.

In § 271 Abs. 2 BGB werden sodann die Fälle geregelt, in denen entsprechende Vereinbarungen zur Leistungszeit getroffen wurden. Sind Vereinbarungen getroffen, nach denen sich die Zeit der Leistung (hier Zins und Rückzahlung) bestimmt, soll im Zweifel anzunehmen sein, dass zwar der Gläubiger (Darlehensgeber) die Leistungen nicht vorher verlangen, jedoch der Schuldner (Darlehensnehmer) sie vorher bewirken kann. Leider ist dies hinsichtlich der Darlehensrückzahlbarkeit wieder nicht ergiebig, weil nach herrschender Meinung Zinsbindungsvereinbarungen eine sogenannte „geschützte Zinserwartung“ entstehen lassen würden, was einer vorzeitigen Darlehensrückzahlung entgegenstehen soll.

Etwas anderes hingegen gilt für die Erfüllung der Verpflichtung, den geschuldeten Zins zu zahlen. Die Erfüllung des gesamten für die Zinsbindung noch verbleibenden Zinsbetrages ist mit Verweis auf § 271 Abs. 2 BGB jederzeit möglich. Dies korrespondiert dem Wortlaut nach auch mit der in § 488 Abs. 1 Satz 2 BGB angeführten Verpflichtung, den vereinbarten Zins zahlen zu müssen, was bereits dort der Rückzahlung vorangestellt ist.

Nach Erfüllung der Zinsschuld steht wiederum die Rückzahlung im Fokus der vorzeitigen Vertragserfüllung. Eine unerfüllte geschützte Zinserwartung, die gegen die vorzeitige Rückzahlung angeführt werden könnte, ist nun jedenfalls nicht mehr auszumachen. Es sind nun auch keine Zinsen (mehr) geschuldet, sodass entsprechend dem Wortlaut des § 488 Abs. 3 Satz 3 BGB eine Rückzahlung auch ohne Kündigung erfolgen können sollte.

Wozu führen diese Überlegungen?

§ 271 Abs. 2 BGB ist Voraussetzung für die Anwendbarkeit des § 272 BGB. Nach dieser Vorschrift soll bei vorzeitiger Erfüllung einer unverzinslichen Schuld der Schuldner nicht berechtigt sein, Zwischenzinsen abzuziehen. Jedoch beinhaltet dies auch, dass ein Schuldner bei der vorzeitigen Erfüllung einer verzinslichen Schuld selbstverständlich dazu berechtigt sein muss, diese Zwischenzinsen abzuziehen. Bei Zwischenzinsen soll es sich um den Ertrag handeln, den der Gläubiger im Zeitraum bis zur ursprünglichen Fälligkeit mit der frühzeitig zugeflossenen Leistung (hier Geld) erzielt.

Dies entspricht den für die Vorfälligkeitsentschädigung entwickelten Berechnungsmodalitäten, bei denen bisweilen und vom Bundesgerichtshof gebilligt zwischen einer Neuausleihung der vorzeitig erhaltenen Beträge (Aktiv-Aktiv-Methode) oder der Anlage am Kapitalmarkt (Aktiv-Passiv-Methode) unterschieden werden darf. Von Darlehensgebern wird bei teilweiser oder vollständiger Rückzahlung nach Kündigung des Darlehens innerhalb der Zinsbindung die Vorfälligkeitsentschädigung immer nach der Aktiv-Passiv-Methode ermittelt. Die auf Grundlage der Aktiv-Passiv-Methode ausgewiesenen Vorfälligkeitsentschädigungen übersteigen die Beträge nach der Aktiv-

Aktiv-Methode stets erheblich und stehen demzufolge in entsprechender Kritik durch die Darlehensnehmer sowie deren Rechts- und Interessenvertreter.

Es ist davon auszugehen, dass, soweit ein Darlehensnehmer zum Abzug der Zwischenzinsen berechtigt ist, dieser sich für den für ihn günstigen Zinssatz entscheiden würde. Dieser wäre dann der Zinssatz, der für die Neuausleiher - analog zur Aktiv-Aktiv-Methode der Vorfälligkeitsentschädigung - zugrunde zu legen ist.

Der zur vorzeitigen Rückzahlung des Darlehens verbleibende Betrag muss demzufolge um die vom Darlehensgeber erzielbaren Zwischenzinsen vor seiner Rückzahlung gemindert werden.

Der sich ergebende Gesamtbetrag aus vorzeitiger Erfüllung der gesamten Zinsschuld bis zum Ablauf der Zinsbindung und des um die Zwischenzinsen geminderten verbleibenden Restdarlehensbetrags entspricht nun auch dem Gesamtbetrag, der bei Kündigung mit Rückzahlung unter Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung nach der Aktiv-Aktiv-Methode erhoben worden wäre.

Schlussendlich wird nun die Beweislast dafür, dass der zu entrichtende Gesamtbetrag nicht zur Erfüllung ausreichen würde, beim Darlehensgeber liegen. Auf einen nicht ausreichenden Betrag zur vorzeitigen Erfüllung des Darlehensvertrages wird sich ein Darlehensgeber nur schwer berufen können, denn es ergibt sich zumindest betragsmäßig kein Unterschied.

Richard Lindner, Bundesgerichtshof, Karlsruhe

Rechtsanwalt

Der Widerruf von Verbraucherkrediten - ist die Rechtsprechung des BGH europarechtskonform?

Die Entscheidung des Europ. Gerichtshofs v. 26.03.2020 (NJW 2020, 1423) hat die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum notwendigen Inhalt von Pflichtinformationen im Verbraucherkreditrecht im Ergebnis bisher nicht beeinflusst. Die Frage erscheint mithin berechtigt.

An sich müsste zumindest für Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge gelten: Nachdem der Europ. Gerichtshof die sog. Kaskadenverweisung als richtlinienwidrig verworfen hat, erfüllt eine Widerrufsinformation, nach der die Widerrufsfrist erst beginnt, „nachdem der Darlehensnehmer alle Pflichtangaben nach § 492 Absatz 2 BGB ... erhalten hat“ und in der die einzelnen Pflichtangaben nur exemplarisch aber nicht vollständig genannt werden, nicht die Voraussetzungen des Art. 10 Abs. 2 lit. p RL 2008/48/EG. Sie kann daher auch nicht die Voraussetzungen des Art. 247 § 6 Abs. 2 S. 1 EGBGB erfüllen, mit dem diese Richtlinienvorgabe umgesetzt werden sollte. Daher kann sie auch nicht den Lauf der Widerrufsfrist nach § 356b Abs. 2 S. 1 BGB (zuvor §§ 355 Abs. 2, 495 Abs. 2 BGB) auslösen.

Dem hat sich der XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs in den Fällen, in denen sich der Darlehensgeber auf die Gesetzlichkeitsfiktion des Art. 247 § 6 Abs. 2 S. 3 EGBGB berufen kann, verweigert; hier sei eine richtlinienkonforme Auslegung des nationalen Rechts nicht möglich; deshalb sei jedenfalls die Musterinformation weiterhin ordnungsgemäß (BGH WM 2020, 838 Rn. 14).

Damit bleibt er jedoch deutlich hinter den Möglichkeiten zurück, die für eine richtlinienkonforme Auslegung bestehen. Denn er hätte bereits die Voraussetzungen für das Eingreifen der Gesetzlichkeitsfiktion eng fassen und sie im konkreten Fall ablehnen können, nachdem die Autobank den nach Widerruf fortzuzahlenden Tageszinsbetrag mit 0,00 Euro angegeben hatte. Gerade

wenn man mit dem BGH eine vom Gesetz abweichende Regelung der Widerrufsfolgen unterstellt, muss daran die Gesetzlichkeitsfiktion scheitern. Denn nach der Vorstellung der Gesetzesverfasser führen nicht nur durch Gestaltungs-hinweise nicht geforderte Weglassungen oder Ergänzungen zum Verlust der Gesetzlichkeitsfiktion, sondern auch die Vereinbarung von über die bloße Information hinaus-gehenden Rechtsfolgen, wenn sie in der Widerrufsinformation selbst aufgenommen werden (BT-Drucks. 17/1394, S. 22 li.Sp.).

Nicht geprüft hat der XI. Zivilsenat aber auch, ob sich aus der Verbraucherkreditrichtlinie eine sog. unmittelbare Drittwirkung ergibt, die dazu führt, dass richtlinienwidrige Vorschriften, die nicht richtlinienkonform ausgelegt werden können, im Konfliktfall schlicht unangewandt bleiben müssen (so etwa BAGE 135, 255 Rn. 16 ff für § 622 Abs. 2 BGB; BVerfGE 126, 286 Rn. 52 f).

Der Beschluss des BGH v. 31.03.2020 widerspricht daher nicht nur dem Europarecht. Dieser Widerspruch hätte vielmehr auch mit den Mitteln des nationalen Rechts behoben und der Fall unionsrechtskonform gelöst werden können.

Für Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge, die vor dem 21.03.2016 abgeschlossen wurden, stellt sich die Rechtslage etwas anders dar.

Hier bleibt es zunächst dabei, dass die Verbraucherkreditrichtlinie darauf nicht anwendbar ist, Art. 2 Abs. 2 lit. a, b RL 2008/48/EG. Zwar spricht einiges dafür, dass der deutsche Gesetzgeber auch die Anforderungen für Widerrufsinformationen für Immobiliendarlehen an den Vorgaben der Verbraucherkreditrichtlinie orientieren wollte. Wenn der Bankensenat (BKR 2020, 255 Rn. 4) dies verneint, liegt darin aber jedenfalls keine Missachtung des Unionsrechts, sondern nur ein Fehler in der Auslegung des nationalen Rechts. Eine Korrektur durch das Bundesverfassungsgericht ist unwahrscheinlich, weil sie voraussetzte, dass die sog. gespaltene Auslegung des Art. 247 § 6 Abs. 2 EGBGB a.F. objektiv willkürlich sein müsste.

Die Bedeutung des EuGH-Urteils v. 26.03.2020 erschöpft sich jedoch nicht in der Verwerfung des Kaskadenverweises. Die Leitlinien, die für die Widerrufsinformation entwickelt wurden, wurden allgemein für Informationen nach Art. 10 Abs. 2 RL 2008/48/EG formuliert. Sie gelten daher auch für die anderen, dort aufgezählten Informationspflichten.

Formal gilt, dass die Informationen zwar nicht notwendig in einem Dokument enthalten sein müssen. Sie müssen aber sämtlich auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger festgehalten und Bestandteil des Kreditvertrags sein. Soweit sie nicht in der Haupturkunde enthalten sind, muss klar und prägnant auf die anderen Unterlagen - wiederum auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger - verwiesen werden und müssen auch diese dem Verbraucher vor Vertragsschluss tatsächlich ausgehändigt werden (EuGH NJW 2017, 45 Rn. 33 f).

Inhaltlich müssen sie so gestaltet sein, dass der Verbraucher die Punkte, die der Kreditvertrag nach Art. 10 Abs. 2 RL 2008/48/EG zwingend enthalten muss, „kennt und gut versteht“ (EuGH NJW 2020/1423 Rn. 45) bzw. „ohne Schwierigkeiten und mit Sicherheit“ erkennen kann (EuGH NJW 2017, 45 Rn. 45). Dabei genügt ein bloßer Verweis auf Rechtsvorschriften, die die Rechte und Pflichten der Parteien festlegen, nicht. Vielmehr muss er über deren wesentlichen Inhalt belehrt werden (EuGH NJW 2020, 1423 Rn. 46 f).

Der XI. Zivilsenat hat sich - soweit wir sehen können - mit diesen Vorgaben bislang nicht befasst und daran seine Gesetzesinterpretation orientiert. Sie lassen aber seine Annahme, der „Satz der

Verzugszinsen gemäß der zum Zeitpunkt des Abschlusses des Kreditvertrags geltenden Regelung“ (Art. 10 Abs. 2 lit. I RL 2008/48/EG) könne ausreichend durch die Wiedergabe des § 288 BGB angegeben werden, ebenso fraglich werden, wie seine Annahme, es genüge für die „Voraussetzungen für (den) Zugang“ zu einem eröffneten außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren (Art. 10 Abs. 2 lit. t RL 2008/48/EG) auf eine vom Verbraucher andernorts abzurufende Verfahrensordnung zu verweisen.

Die Rechtsprechung des XI. Zivilsenats zum Widerruf bei Allgemeinen Verbraucherkreditverträgen ist demnach europarechtswidrig. Das betrifft nicht nur seine Auslegungsergebnisse, sondern auch seine Weigerung, den Vorrang der Rechtsprechung des Europ. Gerichtshofs anzuerkennen - sei es, durch Umsetzung bereits getroffener Entscheidung, sei es durch Einholen bzw. Abwarten einer Entscheidung über noch offene Auslegungsfragen, die keineswegs eindeutig und offensichtlich in seinem Sinne zu beantworten sind.

Dr. Gerd Krämer, Meilicke Hoffmann & Partner

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Vorzeitige Rückzahlung der Darlehensvaluta – Trennung von der Zinszahlungspflicht mit der Folge der Aufrechenbarkeit (§ 384 BGB) mit der Valuta – auch rückwirkend (§ 215 BGB)

I. Regelungen im BGB zur zeitweiligen Überlassung von Sachen

1. konkrete, nicht vertretbare Sachen a) unentgeltlich: Leihe, § 598 BGB b) entgeltlich: Miete, § 535 BGB Gegenleistung: § 535 Abs. 2 BGB: vereinbarte „Miete“, auch geschuldet beim vom Schuldner (Mieter) zu vertretender Nichtnutzbarkeit der Hauptsache: § 537 Abs. 1 Satz 1 BGB; aber Vermieter muss sich ersparte Aufwendungen anrechnen lassen, § 537 Abs. 1 Satz 2 BGB
2. vertretbare Sachen, sowohl unentgeltlich wie entgeltlich: a) Sachdarlehen, §§ 607-609 BGB b) Gelddarlehen, §§ 488-515 BGB

II. Gelddarlehen

1. „Realvertrag“, Verständnis im röm. Recht bis Frühzeit des BGB
 2. „Konsensualvertrag“ als Verständnis spätestens seit dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz, in Kraft seit 01.01.2002
1. **Realvertrag:** Bei dem (alten) Verständnis des Darlehens als Realvertrag, d.h. Zustandekommen und Existenz eines Darlehens nur mit und bei realer Geldüberlassung, versteht es sich von selbst, dass Zinsen als Gegenleistung für die Nutzungsmöglichkeit des Geldes nicht mehr geschuldet sind, wenn sich die Valuta nicht (mehr) beim Darlehensnehmer (DN) befindet (**Akzessorietät der Zinsen zur Darlehensüberlassung**). Konsequenz davon ist, dass eine feste Sollzinsbindung (z.B. 10 Jahre), also eine dadurch „rechtlich geschützte Zinserwartung“ (BGH, Urt. vom 08.11.2011, Rn. 13) des Darlehensgebers (DG) vereitelt würde, wenn der DN die Darlehensvaluta ohne weiteres vorzeitig zurückzahlen dürfte.
 2. **Konsensualvertrag:** Nach hier vertretener These ist das aber bei dem Verständnis des Darlehens als „Konsensualvertrag“ anders. Danach entstehen die Vertragspflichten durch bloße

übereinstimmende Willenserklärungen, und spätestens mit erster Einräumung der Kapitalnutzungsmöglichkeit durch den DG zugunsten des DN entsteht auch die Gegenleistungspflicht, d.h. die Pflicht zur Zinszahlung. Diese bleibt bei Vereinbarung einer bestimmten Sollzinsdauer bis zu deren Ende bestehen, solange nur für den DN die **Möglichkeit der Kapitalnutzung** verbleibt. Gibt er diese aus freien Stücken selbst auf, etwa durch vorzeitige Valutarückzahlung, ist das „sein Vergnügen“ (Parallele zu der mietrechtlichen Regelung in § 537 Abs. 1 Satz 1 BGB bei vorzeitiger freiwilliger Rückgabe der Mietsache) und entbindet ihn daher nicht von der Zinszahlungspflicht (**Abstraktion der Zinsen von der Darlehensüberlassung**). Das Recht zur Valutarückzahlung (unabhängig von einer Darlehenskündigung!) hat der DN aber stets gemäß **§ 271 Abs. 2 BGB**, ohne dass dem bei diesem Verständnis noch ein Umkehrschluss aus § 488 Abs. 3 Satz 3 BGB entgegenstünde (so aber OLG Hamm, Urt. vom 13.02.2012, I-5 U 113/11). Denn das rechtlich geschützte Zinsinteresse wird durch die Loslösung der fortbestehenden Zinszahlungspflicht von der Valutaüberlassung für den DG auch so gewahrt. Die jederzeitige Rückzahlbarkeit der Darlehensvaluta bewirkt - ggf. auch rückwirkend, **§ 215 BGB - die Aufrechenbarkeit mit der Darlehensvaluta, § 387 BGB**.

F3.1 FA/VuR: Bad Banks - Good Banks? Ist nachhaltig auch sicher? Was sind die Kriterien für die Wahl einer Bank?

Stephanie Heise, VZ NRW

Leiterin des Bereiches Verbraucherfinanzen

Es gibt keine einfachen und klaren Kriterien, nach denen Kunden "Good Banks" von "Bad Banks" im Vorfeld unterscheiden können.

Erstens haben Menschen unterschiedliche Wertvorstellungen. Sie denken bei einer guten Bank zum Beispiel an die Höhe der Rendite, Qualität der Beratung, Sicherheit der Geldanlage oder den persönlichen Kontakt. Zudem können sich Wertvorstellungen im Lauf der Zeit ändern. Ein Beispiel sind die populär gewordenen Indexfonds (ETFs). Ein zweites ist die Nachhaltigkeit, die das magische Dreieck der Geldanlage um ein weiteres Kriterium ergänzt. Diese war vor 15 Jahren noch eine Nische. Inzwischen ist das Thema deutlich präsenter, trotzdem ist auch heute die klassische Geldanlage die Regel, auch weil der Begriff Nachhaltigkeit im Finanzbereich bis heute nicht gesetzlich geregelt ist und letztlich jeder etwas anderes unter dem Begriff verstehen darf.

Zweitens zeigen Entwicklungen der Vergangenheit und Erfahrungen aus unserer Beratungspraxis, dass Privatbanken, Genossenschaftsbanken sowie Sparkassen sich zwar unterscheiden, ebenso konventionelle und nachhaltige Banken. Man kann diese Gruppen aber nicht einfach in gute und schlechte Banken einteilen. Zur Jahrtausendwende haben Änderungen in der Vertriebssteuerung (Kostensenkung, Customer-Relationship-Management, Zahlenvorgaben, Erfolgskontrollen) nicht nur bei den rein gewinnorientierten Privatbanken stattgefunden. Folgen der Finanzmarktkrise wie die Lehman-Insolvenz betrafen auch Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die ihren Kunden komplexe, aber provisionsträchtige Zertifikate verkauft hatten. Bei fast allen Kreditinstituten sind Berater letztlich Interessenkonflikten zwischen den Zielen und Präferenzen des Kunden und den Vertriebszielen und Vorgaben ihres Arbeitgebers ausgesetzt.

Aktuelle Beispiele zeigen, dass auch die vermeintlich "Guten" das Interesse einer langfristigen Kundenbindung schnell aus den Augen verlieren, wenn sie Verträge loswerden können, die nicht mehr im Interesse des Kreditinstituts sind, oder wenn hohe Provisionen locken:

- Viele Sparkassen kündigen Prämienparverträge, weil sie die bei Abschluss zugesagten hohen Bonuszinsen nicht mehr zahlen können oder wollen. Nicht immer ist das zulässig, das gilt auch für die teilweise irreführenden Kundenanschriften dazu.
- Eine Ethik-Bank teilt Kunden mit, Prämienparverträge nicht weiterzuführen, obwohl Kündigung unzulässig wäre. Erst auf Kundenbeschwerde wird der Vertrag weitergeführt.
- Verbrauchern werden bei Krediten und Umschuldungen weiterhin teure und zumeist nutzlose Restschuldkreditversicherungen verkauft.
- Kreditinstitute vertreiben wenig nachhaltige Produkte mit grünem Anstrich („Greenwashing“), z.B. teure Fonds mit weichen Nachhaltigkeits-Anlagekriterien.

Georg Schürmann, Triodos Bank N.V. Deutschland

Geschäftsleiter

Der Begriff der nachhaltigen Geldanlage ist noch nicht eindeutig definiert. Neben der traditionellen Definition der forstwirtschaftlichen Nachhaltigkeit von Carl von Carlowitz, hat sich die Definition der Brundtland-Kommission etabliert: „Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, daß künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können.“

Im Rahmen ihrer Sustainable Finance Strategie entwickelt die EU-Kommission nun eine Taxonomie zur Definition von Nachhaltigkeit im Finanzwesen. Allerdings wird sich die Taxonomie in einem ersten Schritt auf ökologische Aspekte der Nachhaltigkeit fokussieren.

Somit steht der Verbraucher vor der Herausforderung, ein für ihn geeignetes Angebot an nachhaltiger Geldanlage zu finden.

Es bietet sich an, sich in einem ersten Schritt mit den vier in Deutschland aktiven Nachhaltigkeitsbanken auseinander zu setzen. Dies sind Ethikbank, GLS Bank, Triodos Bank und Umweltbank.

Ein Kennzeichen aller Nachhaltigkeitsbanken ist die hohe Transparenz und der Fokus auf die abschließliche Finanzierung von nachhaltigen Projekten und Unternehmen. Die hohe Transparenz schafft dabei Vertrauen. Die Nachhaltigkeitsbanken veröffentlichen ihre Kreditnehmer. Dies reicht bei einigen Anbietern von der Veröffentlichung einzelner Kreditnehmer als Beispiele bis zur Veröffentlichung aller Kreditnehmer. Diese Transparenz wird teilweise ergänzt um einen Wirkungsbericht, der an Hand der UN Nachhaltigkeitsziele die gesellschaftliche Wirkung der Aktivseite der Bilanz darstellt.

Somit kann sich der Verbraucher ein Bild machen, was seine Geldanlage konkret bewegt. Dies ist in dieser Transparenz und Konsequenz nur bei Nachhaltigkeitsbanken möglich.

Nachhaltigkeitsbanken müssen, wie jede andere Bank auch, die Vorschriften der Aufsichtsbehörden und des Gesetzgebers erfüllen. Darüber hinaus gilt die Einlagensicherung analog zu anderen Banken. Somit ist die Sicherheit vergleichbar mit jeder anderen Bank. Durch die Ausrichtung des

Geschäftsmodells auf Nachhaltigkeit werden darüber hinaus Risiken vermieden. Dies wurde zum Beispiel in der Finanzkrise 2008 deutlich, was in jährlichen Studien der Global Alliance for Banking on Values nachgewiesen wurde, die Kennzahlen von Nachhaltigkeitsbanken mit denen von Großbanken vergleichen.

Neben dieser Sicherheit und guten Bankleistungen kann sich der Verbraucher sicher sein, dass bei Nachhaltigkeitsbanken auch eine positive gesellschaftliche Wirkung erzielt wird.

Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende

Vorstand

Schon die Betitelung der Podiumsdiskussion – zumal in Frageform – stachelt natürlich zur (Gegen-) Rede an. Und dieser komme ich auch gleich nach. Doch zuvor will ich die Bedeutung von Banken betonen, die im Umweltbereich vorangehen. Anfang 2020 veröffentlichte das Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung (PIK) eine Studie mit sechs wichtigen Bereichen, bei denen gesellschaftliche Kipppunkte erreicht werden können. Wird ein solcher Kipppunkt dank Vorreitern erreicht, würden andere Akteure im Sinne der Umweltfreundlichkeit nachfolgen und der Wandel relativ schnell vorangetrieben werden. Im Finanzbereich müssten laut der Studie nur neun Prozent der Investoren ihr Kapital aus fossilen Energien abziehen, dann wäre dieser Kipppunkt erreicht.¹ Jede umweltfreundlich agierende Bank bringt uns diesem Kipppunkt also näher und ich werde im Sustainable Finance Beirat der Bundesregierung weiter darauf drängen, dass auch gerade die öffentlich-rechtlichen Sparkassen mit ihrer Gemeinwohlorientierung endlich einen größeren Beitrag leisten.

Aber natürlich greift eine reine Fokussierung auf Umweltfreundlichkeit deutlich zu kurz. Denn diese bleibt nur eine der Dimensionen von Nachhaltigkeit. So sind eben viele Bad Banks² nicht durch und durch schlecht, genauso wenig wie Good Banks durchweg gut sind – aus einer umfassenden Nachhaltigkeitsperspektive. Und ich meine damit selbst Banken, die sich wirklich schon lange bemühen, nachhaltiger zu agieren und sich nicht mal schnell aufgrund des Zeitgeists (Umwelt-) Nachhaltigkeitsziele verpassen wie jüngst die Deutsche Bank.³ Ist es beispielsweise erfreulich, dass viele Umweltbanken immer noch auf Provisionsbasis Produkte vertreiben? Natürlich nicht. Sollte nicht lieber allein das Kundeninteresse darüber entscheiden, welche Produkte gekauft werden? Absolut. Und ich kenne auch keine Umweltbank, die in der Fläche analog ihre Geschäfte macht beziehungsweise machen kann. Natürlich ist dies aus ökonomischen Gründen, einer weiteren Dimension der Nachhaltigkeit, schwierig. Das steht nicht zur Diskussion, aber aus einer gesellschaftlichen Perspektive haben da Sparkassen und Volksbanken einen Vorteil, da sie weniger Menschen exkludieren. Und zu guter Letzt heißt natürlich Umweltfreundlichkeit nicht gleich Stabilität. Auch wenn mir derzeit unter den Umweltbanken keine Probleme diesbezüglich bekannt sind, hat schon so manches Umweltfinanzierungsprojekt auch mit Hilfe des Etiketts

¹ <https://www.sueddeutsche.de/wissen/klimaschutz-tipping-point-klimapolitik-1.4765834>

² Die Bezeichnung wird hier als moralische Kategorie verstanden und nicht wie in der Finanzwelt sonst üblich als eine ausgelagerte Einheit einer Bank, in der vereinfacht ausgedrückt, Schrottpapiere gebündelt werden.

³ <https://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/klimawandel-zweifel-an-der-gruenen-strategie-der-deutschen-bank-a-ff90bdaa-64d0-4d7c-a214-68c4daa3fc25>

„nachhaltig“ betrügerische Blüten getrieben. Und als früherer Ökobank-Kunde werden bei mir bei dem Thema immer Erinnerungen wach.

Nachhaltigkeit hat also viele Seiten und deshalb fokussieren wir uns bei Finanzwende nicht nur auf Umweltaspekte, sondern nehmen auch die Stabilität des Finanzsystems und Verbraucherschutz in den Fokus. Denn was bringt es uns, wenn wir große Umweltbanken haben, die aber auf sehr wackeligen Beinen stehen und ihre Kundschaft über den Tisch ziehen? Und genauso ist es auch als Bankkundin oder Bankkunde wichtig, nicht nur auf die Umweltfreundlichkeit einer Bank zu schauen, sondern auch auf den Service, die Kosten, die soziale Ausrichtung der Bank ... Im Anschluss muss ich dann oft abwägen, was für mich die wichtigsten Aspekte sind, denn eine reine Good Bank, die gibt es eben bisher nicht.

Dr. Reiner Brüggestrat, Hamburger Volksbank
Vorstandssprecher

Bad Banks – Good Banks? Woran erkennt man sie?

Sollen die Kategorien Gut und Schlecht mehr sein als oberflächliche Effekthaschereien, braucht es überzeugende Kriterien für die Beurteilung.

Ich möchte mich an folgenden 5 Basisfunktionen von Banken orientieren:

- sicherer Zahlungsverkehr
- sichere Anlage von Ersparnissen
- qualitativ hochwertige Wertpapierberatung
- Unternehmens- und Finanzberatung
- nachhaltige Kreditversorgung

Meine Beurteilungsperspektive ist dabei die eines Volksbankers, der 61.000 Eigentümer Rechenschaft ablegen muss. Die Eigentümer stellen einen Querschnitt der Gesellschaft und ihrer wirtschaftlichen, sozialen und moralischen Auffassungen dar. Im Rahmen der demokratischen Prozesse in der Genossenschaft fließen diese in das operative unternehmerische Leben der Hamburger Volksbank ein. Wir sind damit ein Spiegelbild des jeweiligen Bewusstseinsstandes eines aktiven, engagierten Teils unserer Gesellschaft – nicht mehr und nicht weniger.

Als Brennglas für die Beurteilung möchte ich dabei die Corona-Krise verwenden. Ist es einer Volksbank in einer solchen Krisensituation gelungen, die Basisfunktionen einer Bank gut oder schlecht zu erfüllen?

1. In der Krise ergab sich ein erhöhter Bargeldbedarf, der problemlos über die Filialstruktur erfüllt werden konnte. Gleiches galt für die erhöhten Anforderungen an den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Nicht zu vergessen, dass unsere Filialen als systemrelevante Einheiten während der gesamten Zeit für den Publikumsverkehr geöffnet waren.
2. In der deutschen Bevölkerung besteht weiterhin eine hohe Liquiditätspräferenz in der Geldanlage. Leistungsfähige Einlagen- und Institutssicherungssysteme unterstützen das berechtigte Sicherheitsgefühl der Bevölkerung.

3. Trotz sehr aufwändiger und kostenintensiver Anforderungen an die Wertpapierberatung haben sich die meisten Banken aus diesem Segment nicht zurückgezogen. Vielmehr hat sich eine deutliche Verlagerung in die Beratung von nachhaltigen Anlageprodukten ergeben.

4. In der unvergleichlichen Corona-Krise schlug die Stunde der Banken. Sie standen an der Seite ihrer Firmenkunden bei der Beratung über die weitere Einschätzung der Lage und Handlungsalternativen. Der persönliche Kontakt zu den Beratern war von unschätzbare Bedeutung, vor allem in der regionalen Anbindung.

5. Das alles entscheidende Element für die Aufrechterhaltung der Liquidität war die nachhaltige Kreditversorgung. Sei es durch die Prüfung und Vermittlung öffentlicher Kredite und Bürgschaften oder durch die Vergabe eigener Kreditmittel. Nur über diesen Transmissionsriemen war die Krisenbewältigung überhaupt möglich. Nicht zu vergessen allerdings auch die Verweigerung von Kreditmitteln an Zombieunternehmen.

Zusammengefasst: Banken, die diese 5 Basisfunktionen in der Krise vorbildlich erfüllt haben, sind gute Banken.

Claus-Peter Praeg, Fraunhofer IAO, Stuttgart

Organisationsgestaltung

Nachhaltigkeit bietet viele Chancen für Banken und Kunden – Ist es ausreichend, um Banken auch langfristig wettbewerbsfähig zu halten?

Nachhaltigkeit im Finanzbereich ist wie so vieles im Banking keine neue Entwicklung. Privat- und Geschäftskunden haben seit Jahrzehnten die Möglichkeit in nachhaltige Produkte und Projekte investieren zu können. Die Intensivierung der Diskussionen auf globaler, europäischer und nationaler Ebene haben dazu beigetragen, die Wahrnehmung für dieses Thema einer breiteren Öffentlichkeit näherzubringen. Insbesondere vor dem Hintergrund des Pariser Klimaschutzabkommens wird Nachhaltigkeit sowohl als Anlage- und Investitionsthema, als auch in der internen Steuerung von Unternehmen und Banken zunehmend diskutiert und beachtet.

Ist Nachhaltigkeit nun DAS Argument für Kunden, sich für eine Bankverbindung zu entscheiden?

Sicherlich nicht, auch wenn das Thema stärker in die Wahrnehmung von Privaten und Geschäftskunden von Banken rückt.

Welches sind die Gründe für Kunden, sich für eine oder mehrere Bankverbindungen zu entscheiden?

Kundenstudien, u.a. des Fraunhofer IAO im Privatkundenumfeld zeigen, dass Kunden ihre Bankverbindung wählen, weil ihre Eltern schon Kunden eines Instituts waren (zumeist die erste Bankverbindung) und /oder weil ihr soziales Umfeld (z.B. Sport- oder Musikverein etc.) einen Bezug zu einem Institut darstellt. Bei den Generationen Y und Z spielen in zunehmendem Maße auch Empfehlungen über soziale Netzwerke eine Rolle. Unabhängig vom Zugang zu einem oder mehreren Institute, spielen bei allen Kunden die Faktoren Vertrauen, Sicherheit, Erreichbarkeit und Reputation der Institute wichtige Auswahlkriterien.

Die Erwartungen der Kunden an gute Konditionen und wahrgenommene Mehrwerte, sowie eine aktive Ansprache zu Chancen und Möglichkeiten durch ihre Bank sind weitere bekannte Aspekte.

Es ist allerdings zu erwarten, dass diese „klassischen“ Kriterien als Hygienefaktoren wahrgenommen werden, der qualitative Mehrwert für Umwelt, Gesellschaft oder auch lokale Unternehmen jedoch zum Begeisterungsfaktor werden kann.

Im Firmen- und Unternehmenskundenumfeld entwickelt sich das Thema Nachhaltigkeit zu einem wichtigen Bestandteil der internen Unternehmenssteuerung. Ein funktionsfähiges Nachhaltigkeitsmanagement ist zum einen ein „Frühwarnsystem“ für ökonomische Risiken und dient zum anderen der Entwicklung von neuen Geschäftschancen. Ebenso wird die Nachfrage nach Leistungen von Banken steigen, die die internen Nachhaltigkeitskriterien aktiv unterstützen. Demzufolge müssen nachhaltige Leistungen von Banken, ökonomisch mittel- bis langfristig erfolgreich sein und gleichzeitig ökologisches, soziales und gesellschaftliches Handeln unterstützen. Die bestehenden ESG-Kriterien können hierzu einen handlungsleitenden Rahmen und Anregungen bieten.

Ist nachhaltig auch sicher?

Auch hier ist zu vermuten, dass Anlagen und Investitionen in nachhaltige Lösungen nicht sicherer oder unsicherer als andere Möglichkeiten sind. In vielen Fällen wird der Anlagehorizont länger gewählt und die Ertragserwartungen realistischer eingeschätzt werden, so dass sich ein Gefühl der Sicherheit eher einstellen wird.

Thesen zu Veränderungen in Banken und deren Angebote:

- Auch Banken sollten zunehmend nachhaltige Parameter zur internen Steuerung anwenden. Diese sind ergänzend zu bestehenden KPIs zu sehen. Im Rahmen einer nachweislichen Kundenorientierung kann dies als Differenzierungsmerkmal dienen. Herausforderungen stellen dabei die Messbarkeit und die Nachweisbarkeit qualitativer Effekte der Nachhaltigkeit dar. Hierzu bedarf es angepasster Ansätze in den Banken
- Ebenso sollte der Blick auf Kunden (Stichwort Segmentierung) nicht mehr nur nach klassischen Kriterien, sondern zunehmend auch über Werthaltungen und Einstellungen der Kunden erfolgen. Privatkunden wie Unternehmen bringen mit Investitionen und Ausgaben ihre eigenen Werte zum Ausdruck. Das gilt insbesondere für Nachhaltigkeit. Diverse Studien zeigen, dass ein großer Teil der Kunden aus Nachhaltigkeitsgründen einen Markenwechsel in Betracht ziehen würde.
- Demzufolge ist eine transparentere und bessere Darstellung der Nachhaltigkeit von Leistungen und Services durch Banken empfehlenswert.
- Nachhaltigkeit wird künftig kein „Add on“ mehr sein, die einzelnen Nachhaltigkeitsaspekte werden vielmehr in allen Wirtschaftssektoren und im Privatkundenbereich in den Kernbereichen der Wertschöpfungsketten verankert sein müssen
- Allerdings stellt Nachhaltigkeit auch kein Allheilmittel für die Ertragssituation der Banken dar. Langfristig müssen Banken versuchen, wieder relevanter im täglichen Leben ihrer Kunden zu werden. Die aktuelle Pandemie zeigt, dass nur starke Partnerschaften, die eine Win-Win-Situation bieten, langfristig auch erfolgreich sind.

Dies wird mit klassischen Bankangeboten, auch Nachhaltigen, aller Voraussicht nach nicht gelingen. Um neue und langfristig erfolgreiche Ertragsquellen erschließen zu können, müssen Banken neue Wege bei Angeboten und in ihrem Produktportfolio gehen, um ihren Kunden einen umfassenden und wahrnehmbaren Mehrwert bieten zu können, um damit die Relevanz zu steigern und

eine Win-Win-Situation zu erreichen. Strategien und Produkte neu zu denken, liegt im eigenen Interesse der Finanzinstitute. Das Thema „Nachhaltigkeit“ bietet hierbei zahlreiche Möglichkeiten, um diese neuen Wege auszugestalten.