

Konferenz-Reader

#iffkonferenz2021

findet online statt

INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

17. / 18. JUNI 2021

Finanzdienstleistungen
in Krisenzeiten

Financial services in times of crisis

Mit freundlicher Unterstützung:



Inhalt

Die 16. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten.....	6
Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff).....	7
Wer wir sind.....	7
Was uns auszeichnet.....	7
Ziele und Kompetenzen.....	7
Unsere Leitfrage: Was erwarten Verbraucherinnen und Verbraucher von Finanzdienstleistungen der Zukunft?.....	7
Beiträge der Referentinnen und Referenten.....	9
Podiumsdiskussion: Wie verändert das Thema Nachhaltigkeit die Finanzdienstleistungsbranche?.....	9
Sarah Ryglewski, MdB, SPD, Bundesministerium der Finanzen.....	9
Karen Bartel, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).....	10
Dr. Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende.....	10
Ines Moers, BAG Schuldnerberatung.....	11
Karl Matthäus Schmidt, Quirin Bank.....	13
D1.1 Covid-19 – Was nehmen wir für die Zukunft der Schuldnerberatung mit?.....	14
Pamela Wellmann, Verbraucherzentrale NRW.....	14
Anja Wolf, LAG Schuldnerberatung Thüringen e.V.....	15
Cornelius Wichmann, Caritas.....	15
D1.2 Reform der Riester-Rente – Wie kann sie gelingen?.....	16
Britta Langenberg, Finanzwende.....	16
Manfred Bauer, MLP SE.....	17
Dr. Peter Schwark, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).....	18
D1.3 Nachhaltige Geldanlage – Ein Instrument zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele? Eine Wirkungsanalyse.....	19
Georg Schürmann, Triodos Bank Bank N.V. Deutschland.....	19
Roland Kölsch, QNG.....	20
Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.....	21
D1.4 Praxisberichte Musterfeststellungsklage und Prämiensparverträge (FA/VuR).....	23
Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen.....	23
Sascha Straub, Verbraucherzentrale Bayern.....	23
Sebastian Reiling, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).....	24
D2.1 Inkassounternehmen – Aktuelle Entwicklungen.....	25

Birgit Vorberg, Verbraucherzentrale NRW	25
Thomas Seethaler, BAG SB.....	26
D2.2 Betriebliche Altersvorsorge.....	27
Dr. Judith Kerschbaumer, ver.di.....	27
Stephanie Heise, Verbraucherzentrale NRW	28
Hans Melchior, Arbeitsgemeinschaft betriebliche Altersvorsorge.....	30
Prof. Dr. Peter Haan, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW Berlin)	31
D2.3 Nachhaltigkeitsreporting – Was muss es leisten?.....	32
Lisa Paus, Bündnis 90/ Die Grünen	32
Wiebke Merbeth, Bayerninvest	33
Karsten Löffler, Sustainable Finance Beirat.....	33
Prof. Dr. Matthias S. Fifka, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen- Nürnberg	34
Frieder Olfe, imug rating GmbH.....	35
D2.4 Riester in der Rechtsberatung (FA/VuR)	36
Barbara Rück, Verbraucherzentrale NRW.....	36
Stephen Rehmke, Bund der Versicherten e.V.	37
D3.1 Liquidität auch bei Krisen – Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie?	38
Stefan Schmidt, Bündnis 90/ Die Grünen	38
Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).....	39
Finn Gerlach, Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV).....	40
Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV).....	42
D3.2 Restschuldversicherung – Funktion und Kosten (FA/VuR).....	44
Dr. Achim Tiffe, Juest+Oprecht.....	44
Frank Schäffler, FDP	46
Martina Schröder, Verbrauchzentrale Sachsen	47
D3.3 Nachhaltige Geldanlage – Welche Beratungsleistungen sind notwendig?	49
Anke Behn, Verbraucherzentrale Bremen.....	49
Christian Nuschele, Standard Life.....	50
Dr. Bernd Villhauer, Weltethos Institut.....	50
Markus Brenken, Ökofinanz 21	51
D3.4 Aktuelle Entwicklungen im Legal Tech Bereich (FA/VuR).....	52
Alisha Andert, Legal Tech Verband, This is legal Design	52
F1.1 Überschuldungsprävention – Corona als Beschleunigung für digitale Angebote?	53
Andrea Brinkmann, Stiftung Deutschland im Plus.....	53

Anja Draber/ Sebastian Rothe, Liga Thüringen	54
Nina Joy Hoffmann, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.....	55
F1.2 Reverse Mortgage, Teilverkauf, Nießbrauch – Für welche Bevölkerungsgruppen ist Immobilienverrentung ein alternatives Rentenmodell? (FA/VuR).....	56
Prof. Dr. Katrin Löhr, Fachhochschule Dortmund.....	56
Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM Hochschule	57
Johannes Glasl, Engel und Völkers Liquid Home.....	58
Kurt Gerlach, VR-Bank Memmingen e.G.....	59
Christoph Sedlmeier, Stiftung Liebenau	60
Niels, Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.....	60
F1.3 Die Grenzen des Digitalen – Zukunft des Bankings	61
Lena Luise Justen	61
Susanne Krehl.....	62
Dr. Vincent Hauptert.....	63
Boris Strucken, FIS.....	64
F1.4 Vorfälligkeitsentschädigung (FA/VuR).....	64
Michaela Zinke, Rechtsanwältin und André Hink, Hink & Fischer	64
Ulrich Poppelbaum, Poppelbaum Geigenmüller Rechtsanwälte.....	66
F2.2 Pleite/Zahlungsunfähigkeit von Lebensversicherungen.....	66
Barbara Sternberger-Frey	66
Axel Kleinlein, Bund der Versicherten	68
Prof. Dr. Hartmut Walz, HS Ludwigshafen am Rhein.....	69
Dr. Herbert Schneidemann, Deutsche Aktuervereinigung e.V.	70
Dr. Carsten Zielke, Zielke Research Consult GmbH.....	71
F2.3 Ökologische Kreditvergabe.....	71
Dr. Friederike Köhler-Geib, KfW.....	71
Marcus Pratsch, DZ Bank	72
Jakob Thomä, 2° Investing Initiative.....	73
Prof. Dr. Andrej Gill, Johannes-Gutenberg Universität Mainz.....	74
F2.4 Bringen neue Modelle zur Immobilienverrentung einen Regulierungsbedarf mit sich? (FA/VuR).....	75
Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg.....	75
Thomas Mai, Verbraucherzentrale Bremen.....	76
Friedrich Thiele, Leibrente AG.....	77
Christoph Neuhaus, Wertfaktor Immobilien GmbH.....	77

F3.1 Learnings aus den Krisen – Hilfe, Vorbeugung, Regulierung (FA/VuR)	78
Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale Bremen e.V.....	78
Dr. Stefan Hirschmann, VÖB-Service GmbH	79

Die 16. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff) richtet am 17./18. Juni 2021 zum 16. Mal die Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg aus. Die Veranstaltung findet pandemiebedingt digital statt. Die Konferenz bietet alljährlich rund 250 Beteiligten aus Verbraucherschutz, Schuldnerberatung, Rechtsvertretung, Politik und der Finanzdienstleistungsbranche eine Plattform, sich auszutauschen und aktuelle Themen zu diskutieren.

Das Leitmotiv der Konferenz in diesem Jahr lautet „Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten“. Mit der alljährlichen Konferenz gibt es auch dieses Jahr wieder ein Forum, auf dem der sachliche Dialog zwischen Anbietern und Verbraucherverbänden möglich ist. Anhand der Oberthemen Überschuldung und Kredit, Vor- und Nachsorge, Fairness und Nachhaltigkeit sowie anhand aktueller Themen im Bank- und Kapitalmarktrecht wird das Thema aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet.

Die aktuellen Krisen zeigen die Notwendigkeit der Förderung eines resilienten und nachhaltigen Wirtschaftssystems auf. Der Trend weg von einer Einkommenskontinuität hin zu Einkommensmobilität und Fragilität wird durch die Folgen der Corona-Krise beschleunigt und sichtbar. Auch zukünftig wird die Klimakrise die Einkommensfragilität erhöhen. Es gilt daher aus den bisherigen Erfahrungen zu lernen und Resilienz zu stärken.

Der Finanzdienstleistungsbranche kommt hierbei eine besondere Bedeutung zu. Finanzdienstleistungen bieten Möglichkeiten, sich vor verschiedenen Risiken im Voraus abzusichern und kurzfristig Liquidität bereitzustellen. Wie kann vor dem Hintergrund der zunehmenden Einkommensfragilität mithilfe der Finanzleistungsbranche dauerhafte Liquidität, insbesondere im Alter sichergestellt werden? Im Rahmen der iff-Konferenz wollen wir uns diesen Fragen widmen und aus der Perspektive der Anbieter, dem Verbraucherschutz und der Schuldnerberatungen und der Politik diskutieren.

Anhand der Oberthemen Überschuldung und Kredit, Vor- und Nachsorge, Fairness und Nachhaltigkeit sowie anhand aktueller Themen im Bank- und Kapitalmarktrecht wird das Thema aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet.

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff)

Wer wir sind

Das Institut für Finanzdienstleistungen (iff) ist ein unabhängiges und international tätiges Forschungsinstitut. Schwerpunktmäßig 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.

Seit 1998 entwickeln und vertreiben wir außerdem [CAWIN](#), eine Software für Schuldnerberatung.

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

- **Problemerkennung:** Die Begutachtung von Praxisfällen liefert einen kontinuierlichen Überblick über die Qualität der Versorgung mit Finanzdienstleistungen.
- **Problemanalyse:** Zeichnen sich in der Summe der Einzelfälle strukturelle Schwachstellen bei Produkten und Vertriebsstrukturen ab, werden sie anhand repräsentativer Fälle wissenschaftlich untersucht.
- **Lösungen:** Aufbauend auf den gewonnenen Erkenntnissen werden konstruktiv-kritisch Verbesserungsvorschläge entwickelt und mit dem Auftraggeber implementiert.

Unsere Kompetenzen basieren auf der interdisziplinären Zusammenarbeit von Expertinnen und Experten aus den Bereichen 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.

Wichtige Grundlage ist unsere internationale Ausrichtung. Sie wird durch ein Netz von Kooperationspartnern, Kompetenz in verschiedensten Sprachen sowie einer Vielzahl internationaler Projekte dokumentiert.

Beiträge der Referentinnen und Referenten

Podiumsdiskussion: Wie verändert das Thema Nachhaltigkeit die Finanzdienstleistungsbranche?

Sarah Ryglewski, MdB, SPD, Bundesministerium der Finanzen
Parlamentarische Staatssekretärin

Zuversicht durch Stärkung von Verbraucherrechten schaffen

Die Covid-19 Pandemie stellt unsere Gesellschaft vor große Herausforderungen in kurzer Zeit. Die temporär erforderlichen Schutzmaßnahmen und Kontaktbeschränkungen wirken sich unmittelbar auf Verbraucherinnen und Verbraucher sowie Finanzdienstleister aus. Gleichzeitig stehen die Auswirkungen der Pandemie in Wechselwirkung mit fundamentalen langfristigen Trends innerhalb der Branche, die durch die Pandemie teilweise verstärkt werden.

Trotz kurzfristiger Turbulenzen erweist sich die Finanzdienstleistungsbranche als stabil

Die globale Ausbreitung des Coronavirus löste einen schweren Einbruch der Realwirtschaft aus, welcher sich auch auf Finanzmärkte auswirkte. Kurzfristig kam es zu Kurseinbrüchen in Verbindung mit steigender Unsicherheit bezüglich der Auswirkungen der Pandemie. Die von Regierungen, Aufsichtsbehörden und Zentralbanken ergriffenen zahlreichen Maßnahmen zur Milderung der real- und finanzwirtschaftlichen sowie auf Verbraucher bezogenen Auswirkungen der Pandemie in Verbindung mit den als Konsequenz der Finanzkrise 2008 etablierten Reformen führten jedoch zu einer Stabilisierung. Es bleibt wichtig, die Situation mit Blick auf einen möglichen Anstieg von Insolvenzen und notleidenden Krediten zu beobachten.

Unmittelbare Auswirkungen auf Verbraucherinnen und Verbraucher

Auch Verbraucherinnen und Verbraucher fanden sich großer Unsicherheit zu den Auswirkungen der Pandemie ausgesetzt. Als Folge der Unsicherheit und reduzierter Konsummöglichkeiten ist seither eine erhöhte Sparrate zu beobachten. Es bleibt abzuwarten, ob es sich hierbei um eine permanente Entwicklung handelt oder mit Rücknahme der Beschränkungen eine Rückkehr zum früheren Niveau eintritt. Zeitgleich ist auch eine Zunahme der im Umlauf befindlichen Bargeldmenge zu beobachten, bei paralleler Zunahme von digitalen und kontaktlosen Zahlvorgängen.

Die Pandemie beeinflusst den finanziellen Verbraucherschutz über die Digitalisierung

Die Kontaktbeschränkungen führten dazu, dass Finanzdienstleistungen verstärkt auf digitalen Kanälen erbracht werden. Dadurch wird der in der Branche ohnehin bestehende langfristige Trend zur Digitalisierung weiter verstärkt und die Bedeutung von erfolgreich umgesetzten digitalen Geschäftsmodellen für den wirtschaftlichen Erfolg nimmt weiter zu. Diese Entwicklung bringt auch Herausforderungen im Bereich des finanziellen Verbraucherschutzes mit sich. Es ist beispielsweise sicherzustellen, dass der Verbraucherschutz bezüglich Informations- und Beratungspflichten auch in digitalen Formaten in gleicher Qualität aufrechterhalten wird. Es ist eine Aufgabe des nationalen und europäischen Gesetzgebers, diese Entwicklungen zu verfolgen und, wo notwendig, Anpassungen vorzunehmen. Auch die Aufsichtsbehörden werden ihre Tätigkeiten an diese Entwicklungen verstärkt anpassen müssen, um die Einhaltung der Verbraucherschutz-Vorgaben auch auf digitalen Kanälen sicherstellen zu können.

Die wichtige Rolle von analog erbrachten Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistungen sind ein essenzieller Bestandteil für die Bewältigung des Alltags. Deshalb ist es notwendig, dass alle Menschen nutzbare Zugänge zu grundlegenden Finanzdienstleistungen haben. Insbesondere vulnerable Gruppen, wie z.B. ältere Menschen oder Menschen mit geringer Digitalkompetenz, sind durch einen durch die Pandemie möglicherweise noch verstärkten längerfristigen Trend einer abnehmenden Verfügbarkeit analoger Finanzdienstleistungen vor Ort ausgesetzt (z.B. durch Filialschließungen, besonders in ländlichen Gebieten), mit potenziell für sie negativen Folgen. Sowohl Unternehmen als auch die Politik sind hier gefordert, innovative Lösungen zu erarbeiten und die Verfügbarkeit dieser Dienstleistungen für alle gesellschaftlichen Gruppen auch in Zukunft zu gewährleisten.

Karen Bartel, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Leiterin Recht / Compliance / Verbraucherschutz

Auch die Versicherer sind in den letzten Monaten wie nie zuvor gefordert gewesen. Wichtigstes Fazit nach mehr als einem Jahr Corona-Pandemie ist: Die Versicherungswirtschaft hat ihre Leistungsverpflichtungen weiterhin erfüllt und sich als stabil erwiesen. Das zeigen auch die Solvenzquoten.

Einschränkungen für die Verbraucherinnen und Verbraucher beim Service hat es nicht gegeben. Die Versicherer waren trotz flächendeckendem Homeoffice wie gewohnt erreichbar. Was den Umgang mit einer Corona-Infektion betrifft: Selbstverständlich ist eine Corona-Infektion etwa im Rahmen der Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherung eine Erkrankung wie jede andere auch und nimmt keine Sonderrolle ein. Eine Corona-Erkrankung oder die Impfung sind keine Ausschlussgründe für die Leistung von Berufsunfähigkeits- und Lebensversicherungen.

Die Corona-Pandemie hat aber auch gezeigt, wo und warum privatwirtschaftlicher Versicherungsschutz Grenzen hat. Nämlich dort, wo eine globale Pandemie das Versicherungsprinzip außer Kraft setzt und Risiken unkalkulierbar macht. Dies betrifft aber nicht den Verbraucherbereich, sondern den Versicherungsschutz für Hotels und Gaststätten. Die Betriebsschließungsversicherung war daher auch nie für eine globale Pandemie oder bewusste politische Entscheidungen wie einen Lockdown konzipiert. Soweit es Kritik an der Transparenz der Bedingungen gab, hat der Verband zwischenzeitlich mit neuen unverbindlichen Muster-Versicherungsbedingungen reagiert. Die Corona-Pandemie hat damit auch ein Schlaglicht auf die Bedeutung verständlicher und transparenter Versicherungsbedingungen gelegt.

Dr. Gerhard Schick, Bürgerbewegung Finanzwende

Vorstand

Die Corona-Krise war kaum in Deutschland angekommen, da versuchten Teile der Finanzbranche sich schon als Retter in der Not darzustellen. Der Chef der Deutschen Bank, Christian Sewing, sprach davon, dass seine Bank in dieser Krise, anders freilich als in der Finanzkrise, Teil der Lösung sei. Und die Botschaft wurde anscheinend so breit gestreut, dass vor Kurzem EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen ebenfalls die Banken als Teil der Lösung darstellte. Doch wenn Politikerinnen und Politiker das Wording von Banken 1:1 übernehmen, dann steckt meist nichts Gutes dahinter. Es gilt also umso mehr zu fragen: Trifft die Story zu, dass die Finanzbranche ein Teil der Krisenlösung ist?

Sie können erahnen, dass meine Antwort kritisch ausfällt. An vielen Stellen musste die staatliche KfW für die Banken Kreditrisiken übernehmen, die auch noch für die Kreditbearbeitung entlohnt wurden. An anderen Stellen musste die EU Eigenkapitalvorschriften lockern oder mit massiven Interventionen die Märkte stabilisieren. Aber auch auf der Ebene der einzelnen Verbraucherinnen und Verbraucher waren viele Banken alles andere als ein Retter in der Not. Die Dispozinsen sind bei vielen Banken trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase noch immer im zweistelligen Prozentbereich – und das in einer oftmals absolut unverschuldeten Krise. Hier wird nach wie vor mit bereits krisengeplagten Menschen möglichst viel Rendite gemacht. Auch im Inkassobereich kannte so mancher Dienstleister kein Erbarmen, als gäbe es kein Corona. Und selbst an den Stellen, an denen die Banken von der Politik zu verbraucherfreundlichem Handeln gesetzlich verpflichtet wurden, kam es zu Beschwerden. Der Verbraucherzentrale Bundesverband berichtete von mehreren Fällen bei denen Banken und Sparkassen trotz Kreditmoratorium weiterhin Zinsen kassieren wollten. Teil der Lösung? Für viele Akteure der Finanzbranche gilt diese Aussage eher nicht, zumal der Zugang zu einem Bankkredit für viele in der Krise beschränkt war.

So war und ist die Corona-Krise für die Finanzbranche wie auch die Verbraucherinnen und Verbraucher eine große Herausforderung. Vieles ist im Umbruch, sei es im Zahlswesen oder im Vertrieb. Der Filialbetrieb war teils nur eingeschränkt möglich, einige Filialen wurden gar gleich dauerhaft geschlossen. Auf der Seite der Anbieter mussten unzählige Geschäftsprozesse angepasst werden, auf der Seite der Verbraucher gab es immer wieder finanzielle Engpässe. In der Gesamtschau steht für mich das vorläufige Fazit: Am Ende zahlen die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie der Staat die Zeche für diese Krise. Der Finanzbranche wurden zahllose Risiken abgenommen, vom branchenweiten Retter in der Not war dagegen wenig zu sehen.

Ines Moers, BAG Schuldnerberatung Geschäftsführerin

Umfragen in den Beratungsstellen sowie erste wissenschaftliche Studien zeigen, dass sich unsere Befürchtung bewahrheitet, dass infolge der Corona-Pandemie die Zahl der überschuldeten Verbraucher:innen und damit auch der Bedarf an Schuldner- und Insolvenzberatung stetig ansteigt. Eine finanzielle Überforderung vieler Menschen sei bereits nach der sog. ersten Covid-19 Welle nachweisbar und werde sich in Zukunft voraussichtlich für eine erhebliche Anzahl an Menschen verschärfen, fand beispielsweise das IFF in seiner Studie für die Friedrich-Ebert-Stiftung heraus. 31% der deutschlandweit Befragten gaben an, dass sie bereits im Oktober 2020 in den letzten Monaten auf ihre Ersparnisse zurückgreifen mussten, bei 13% waren die Ersparnisse im Oktober 2020 bereits aufgebraucht und 11% der Befragten verfügten über keinerlei Ersparnisse. Zu ähnlich alarmierenden Ergebnissen kommt die Uni Mannheim im Forschungsprojekt Schock-Co.

Gerade in Zeiten der Pandemie gilt es darum mehr denn je, Verbraucher:innen noch in der Verschuldung zu erreichen, bevor diese zu einer problematischen Überschuldung wird und sich als letzter Ausweg nur eine Insolvenz eröffnen lässt. Zwar trat die von der EU vorgegebene Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens im Dezember 2020 endlich in Kraft - eine Verkürzung der Speicherfristen in den Auskunfteien blieb jedoch aus. Und auch ganz unabhängig von der inzwischen nur noch dreijährigen Laufzeit gilt: Je früher ein Beratungsangebot greift, desto wahrscheinlicher wird eine (einvernehmliche) außergerichtliche Einigung, die sowohl den Interessen der

Schuldner:innen als auch von Gläubigern dient. Gläubiger erhalten im Insolvenzverfahren durchschnittlich nur 1,6 Prozent ihrer Forderungen. Und Verbraucher:innen scheuen das Verfahren u.a. aufgrund des gesellschaftlichen Stigmas.

Ohnehin ist und bleibt der Satz „Über Geld spricht man nicht“ in Deutschland ein zentrales Leitmotiv und „Schulden“ werden üblicherweise mit persönlicher „Schuld“ gleichgesetzt. Anders ist kaum zu erklären, warum schon vor der Pandemie nur zehn Prozent der überschuldeten Haushalte eine soziale Schuldnerberatungsstelle aufsuchten, der Großteil von ihnen erst, wenn die Existenz bedroht war.

Eine Stärkung der Sozialen Schuldnerberatung, wie sie von freien Trägern, Kommunen, Wohlfahrtsverbänden und Verbraucherzentralen angeboten wird, ist deshalb dringend angeraten. Investitionen des Staats würden sich sehr schnell auch finanziell auszahlen, wie das Deutsche Institut für Sozialwirtschaft (DISW) bereits 2017 vorrechnete: Jeder in die Schuldnerberatung investierte Euro fließt mindestens doppelt zurück.

Doch obwohl die Bundestagsfraktionen (und insbesondere die verbraucherpolitischen Sprecher*innen) seit vielen Jahren (und insbesondere seit Beginn der Pandemie) unermüdlich die Arbeit der Beratungskräfte loben und sich für eine Stärkung des Arbeitsfelds aussprechen, fehlt es nach wie vor an konkreten Maßnahmen, so z.B.

- einer funktionierenden Zusammenarbeit von Bund und Ländern, wie sie nicht nur die BAG-SB, sondern auch die ASMK seit Jahren fordert bzw. der inhaltlichen Ausgestaltung der neu geschaffenen Zuständigkeit im BMJV
- einer Würdigung der anspruchsvollen Arbeit und einer finanziellen Anerkennung der Beratungsleistung durch angepasste Finanzierungsformen. Diese könnten beispielsweise in einer angemessenen finanziellen Beteiligung der Gläubiger:innen erreicht oder durch die Aufhebung der künstlichen Trennung von Schuldner- und Insolvenzberatung verbessert werden.
- umfassender Forschungen zu den Ursachen und Wirkzusammenhängen von Überschuldung sowie zu geeigneten Interventions- und Hilfemöglichkeiten.

Erstaunlich positiv ist dagegen festzustellen, dass die Pandemie mit einer erhöhten Aufmerksamkeit für die Notlagen der von Überschuldung betroffenen Verbraucher:innen einher geht, wie auch für die Möglichkeiten und Grenzen der Sozialen Schuldner- und Insolvenzberatung. Die Wahrnehmung von privater Überschuldung verschiebt sich. Weg von individuellen Schuldzuschreibungen hin zur Betrachtung gesamtgesellschaftlicher soziostruktureller Ursachen.

Gerade im Wahljahr 2021 wäre es für die Politik angebracht, die Interessen der ver- und überschuldeter Verbraucher:innen zu stärken, indem einige längst überfällige Gesetzesänderungen endlich realisiert werden:

1. ein einklagbares Recht auf kostenfreien Zugang zu qualifizierter Beratung
2. die Kürzung der Löschfristen in den Auskunfteien (z.B. SCHUFA)
3. die Vermeidung neuer Überschuldung aufgrund der Corona Pandemie, z.B. aufgrund der Rückforderung von Soforthilfen
4. die Harmonisierung von Sozial- und Zwangsvollstreckungsrecht für Familien.

Karl Matthäus Schmidt, Quirin Bank Vorstandsvorsitzender

Ausgangslage

- Als Vermögensverwalter betreut die Quirin Privatbank betreut ihre Kunden bei der Geldanlage. Das gilt auch für die digitale Geldanlage bei der Tochter quirion.
- In diesem Bereich sind die Folgen der Pandemie für unsere Kunden deutlich weniger gravierend als beispielsweise für Verbraucher, die wegen Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit o.ä. beispielsweise Kreditraten nicht bezahlen können.

Geldanlage vor, während und nach der Pandemie

- Die Situation der Kunden hat sich durch die Pandemie nicht grundlegend geändert:
 - Es gibt keinen positiven Guthabenzins mehr – Änderung nicht in Sicht
 - Chancen der Kapitalmärkte müssen genutzt werden – Kursverluste des Corona-Crashes sind mehr als ausgeglichen
 - Aber: immer noch wenig Aktienkultur in Deutschland
 - Neue Aktionäre überwiegend bei Neobrokern -> eher spekulatives Trading
 - Immer noch zu viele zu teure Produkte, getrieben von Provisionsinteressen – z.B. teure, kurzlaufende Aktienanleihen
 - Anleger erwarten in der Beratung immer noch (nicht zuverlässig mögliche) Prognosen zu Timing und konkreter Entwicklung einzelner Märkte, Branchen- oder Einzeltitel und investieren (meistens) nicht breit gestreut auf wissenschaftlicher Basis
 - Megatrend nachhaltige Geldanlage: Hohe Zuflüsse auch bei Quirin und quirion, nicht feststellbar, ob sich Trend durch Corona verstärkt hat

Eigene Umfrage aus Juni 2020 zu Auswirkungen auf das Anlageverhalten durch Corona

- Thema Geldanlage wird relevanter
- Befragte möchten mehr sparen, mögliche Sparraten sanken aber
- Weniger Beratung, stattdessen Wunsch nach mehr Eigenständigkeit
- Mehr digitale Angebote gewünscht
- Sicherheit wichtiger geworden, Rendite muss aber trotzdem stimmen
- Attraktivität von Wertpapieren hoch, Zinsangebote verlieren weiter an Attraktivität

Unsere Reaktion auf die Pandemie

- Verstärkte Investitionen in den digitalen Kanal quirion
- Ausbau des hybriden Modells aus Robo Advisor und persönlichem Berater
- Einführung neuer Funktionen, z.B. dynamischer Sparplan, der (nur) überschüssiges Guthaben vom Girokonto automatisch in ETF-Sparplan investiert
- Einführung/Ausbau digitaler Kundenformate (Anlegersprechstunde, Newsletter, Podcasts)

Thesen zu anderen Bereichen der Finanzdienstleistungsbranche

- Sterben der Bankfiliale geht beschleunigt weiter
- Banken werden zu Infrastrukturdienstleistern, Kontakt übernehmen die Internetgiganten
- Bank-Regulierung versucht immer nur Symptome zu heilen, anstatt Zuwendungen und versteckte Provisionen zu verbieten -> das geht immer noch zu Lasten des Verbrauchers
- Anhaltende Rentenkrise, wenn keine Kapitalmarkt-Variante der Altersrente kommt

D1.1 Covid-19 – Was nehmen wir für die Zukunft der Schuldnerberatung mit?

Pamela Wellmann, Verbraucherzentrale NRW

Leiterin der Gruppe Kredit und Entschuldung

Kurzarbeit, Arbeitsplatzverlust, Wegfall von Minijobs – die Covid 19 – Krise hat für eine große Zahl von Verbraucher:innen erhebliche finanzielle Konsequenzen.

Wenn das Geld plötzlich knapp wird, benötigen Verbraucher:innen Anlaufstellen, die sie – auch bei Lockdown und Schließung – schnell und kurzfristig dabei unterstützen, die Existenz zu sichern. Die Schuldnerberatungsstellen leisten Krisenintervention z.B. durch Pfändungsschutz, um Betroffenen ein Auskommen zu sichern und möglichst ein (weiteres) Abgleiten in die Überschuldung, etwa durch weitere Zahlungsrückstände und Kreditkündigung, zu vermeiden. Corona-Soforthilfen und Unterstützungsleistungen für Pflegeberufe und Familien sowie Stundungsregeln für Strom, Miete und Kredit helfen zusätzlich. Sie müssen aber in aufwändiger Lobbyarbeit durchgesetzt und auch flächendeckend umgesetzt werden. Verbraucher:innen müssen fortlaufend informiert und bei der Wahrnehmung ihrer Rechte unterstützt werden.

Diese Aufgabe kann und wird weder von den Rechtsantragsstellen der Gerichte noch von den Sozialleistungsträgern oder Banken und Sparkassen erfüllt. Damit wird deutlich, dass den Beratungsstellen der sozialen Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatung eine wesentlich bedeutendere Rolle in der Rechtspflege zukommt, als ihre Rechtsstellung und finanzielle Absicherung bislang widerspiegelt.

Zugleich führt die bisherige Finanzierungsstruktur – insbesondere wenn über Fall- oder Stundenpauschalen organisiert – auch Schuldnerberatungsstellen in die finanzielle Krise. Schränken Jobcenter und Sozialbehörden ihre Zugangsmöglichkeiten infolge des Lockdowns ein, werden weniger Klient:innen an die Schuldnerberatung verwiesen, was zu einem sofortigen Einnahmerückgang und fehlender Kostendeckung führt. Das Sozialdienstleistereinsatzgesetz (SoDEG) hilft hier nicht weiter.

Hier stellt sich die Frage, ob die neuen Zuständigkeiten für die Schuldnerberatung im BMJV in diese Richtung angelegt sind – nämlich ob sie konkret bei Gesetzesvorhaben die Rolle des „Lobbyisten“ für die betroffenen Verbraucher:innen und für einen Rechtsanspruch auf Schuldnerberatung einnehmen können und werden – und ob Bestrebungen hin zu einer nachhaltigen, qualitätsgesicherten Finanzierung wirksame Unterstützung finden.

Die anhaltende Krise wird nach Einschätzung von Expert:innen zu einer deutlichen Nachfragesteigerung in der Schuldnerberatung führen, die mit den bereitstehenden Kapazitäten nicht zu bewältigen ist.

Lockdown und Verlagerung vieler Beratungsbereiche in den digitalen Bereich zeigen außerdem: Eine digitale Beratung ist möglich und hat viele Vorteile, benötigt aber Investitionen in eine entsprechende Ausstattung und neue Konzepte für die Klient:innen-Ansprache. Und: sie stößt eindeutig an ihre Grenzen, wenn aufgrund von Sprach- und allgemeinen Verständnisbarrieren oder der Komplexität des Sachverhalts eine persönliche Beratung angezeigt ist. Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatung muss sich hier mehrgleisig aufstellen. Sonst wird die Digitalisierung an dieser Stelle wiederum dazu führen, dass bestimmte, besonders verletzbare Gruppen von Verbraucher:innen, außen vor bleiben.

Anja Wolf, LAG Schuldnerberatung Thüringen e.V.

Vorsitzende der LAG SB Thüringen e.V.

Die Covid 19 – Pandemie hat, wie in vielen anderen Gebieten, auch im Bereich der Schuldnerberatung die Stärken und Schwachstellen aufgezeigt. Hervorzuheben ist, dass die Mitarbeitenden ein hohes Maß an Flexibilität an den Tag legten, um den Herausforderungen der Arbeit unter Corona-Bedingungen zu begegnen. Es mussten Arbeitsabläufe geändert (wie z.B. Anpassung der Terminvergabe) und andere Beratungsformen gefestigt werden. So etablierten sich z.B. Telefonberatung oder die Beratung per E-Mail. Dies wurde auch von Ratsuchenden insbesondere aus dem ländlichen Raum begrüßt, die dadurch Fahrwege und Zeit sparen können. Es wurden, sofern möglich, mobile Homeoffice-Arbeitsplätze eingerichtet, obwohl das für viele Träger und auch Mitarbeitende vorher undenkbar war.

Telefonberatung und E-Mail-Kontakt eignen sich jedoch nicht für alle Personengruppen (z.B. Menschen mit geringer Medienkompetenz oder Ratsuchende mit Sprachschwierigkeiten) und können das persönliche Gespräch nicht vollständig ersetzen. Der Sicherstellung der persönlichen Beratung sind jedoch durch die Gegebenheiten vor Ort Grenzen gesetzt. Hier zeigt sich, dass die unzureichende Finanzierung der Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatung eine schnelle und adäquate Reaktion auf die geänderten Anforderungen erheblich erschwert. So war es eben oft nicht möglich, zügig die Raumkapazitäten zu erweitern oder Plexiglaswände zu besorgen. Die Anschaffung von Laptops für mobile Homeoffice-Plätze scheiterte an fehlenden finanziellen Mitteln, da die Sachkosten oftmals so eng bemessen sind, dass Sonderausgaben nicht ohne Weiteres möglich sind.

Hinzu kommt die fehlende Digitalisierung in den meisten Beratungsstellen. Es mangelt nicht nur an Hardware sondern auch an dem digitalen Zugriff auf Akten und Möglichkeiten für den datenschutzkonformen Dokumententransfer. In kleineren Beratungsstellen fehlen häufig auch IT-Verantwortliche. Zudem müssen die Mitarbeitenden entsprechend geschult werden. Diesbezügliche Investitionen aus den Sachkosten sind kaum realisierbar. Befristete Förderungszusagen verhindern, dass Träger eigene Mittel investieren.

Es bedarf daher einer dauerhaften und auskömmlichen Finanzierung der Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatung. Dies ist auch vor dem Hintergrund der Gewinnung von Fachkräften erforderlich. Zudem müssen zusätzliche Mittel für die Digitalisierung der Beratungsstellen bereitgestellt werden, um diese sowohl auf die geänderten Bedürfnisse der Ratsuchenden einzustellen als auch den bevorstehenden gesetzlichen Änderungen (u.a. Onlinezugangsgesetz und das Gesetz über den elektronischen Rechtsverkehr) gerecht zu werden.

Cornelius Wichmann, Caritas

Referent Soziale Lebenslagen und Solidarität

Von allen Veränderungen während der Pandemie wird sich vermutlich der Digitalisierungsschub am nachhaltigsten auswirken. In den vergangenen Monaten blitzte das Potential auf, das digitale Angebote in der Schuldnerberatung entfalten können.

Während zuvor Vorbehalte gegen digitale Beratung unter Berater_innen verbreitet waren, scheint die durch die Kontaktbeschränkungen eingeleitete stärkere Nutzung dieser Formate zu einem Umdenken geführt zu haben: Inzwischen nutzen deutlich mehr Beratungsstellen digitale Kommunikationstools als vor der Pandemie. Auf der Habenseite steht dabei die Erkenntnis, dass auch per

Telefon, Mail, Chat und teilweise auch Video eine hochwertige Beratung angeboten und damit gute Ergebnisse erzielt werden können. Vor allem aber auch, dass Ratsuchende zunehmend diese Angebote gerne annehmen.

Die Beschränkungen digitaler Beratungsformen dürfen dabei aber nicht übersehen werden: Für bestimmte Zielgruppen entstehen neue Zugangshürden, bspw. im technischen (fehlendes Datenvolumen, ungeeignete Endgeräte) und im kommunikativen Bereich (Deutschkenntnisse, Lese- und Schreibprobleme), oder aber durch fehlende „digitale Skills“. Es wurde auch deutlich, welche organisatorischen und finanziellen Anstrengungen vielerorts nötig waren und immer noch sind, um überhaupt digital beraten zu können. Zukünftig sind für die Infrastruktur und den Betrieb entsprechender Mittel und Personal einzuplanen. Kostenträger müssen dies bei der Refinanzierung der Angebote berücksichtigen.

Für die Zukunft bringt der pandemiebedingte Digitalisierungsschub und das vielerorts aufgebaute Knowhow aber große Vorteile: Die gleichen Tools, mit denen während der Lockdown-Phasen der Kontakt zu den Ratsuchenden gehalten wurde, können bspw. auch eingesetzt werden, wenn das Aufsuchen der Beratungsstelle aus anderen Gründen schwierig ist, etwa auf dem flachen Land, oder in Erziehungs- und Pflegeverantwortung. Und das Wissen um die Vor- und Nachteile der verschiedenen Kommunikationswege ist eine wesentliche Grundvoraussetzung für die Etablierung von zukunftsweisenden Beratungskonzepten (Blended Counseling).

Der Deutsche Caritasverband verantwortet im Bereich der Schuldnerberatung ein umfangreiches Fort- und Weiterbildungsangebot. Hier hat sich schnell gezeigt, dass auch mit digitalen Formaten hochwertige Schulungsangebote durchgeführt werden können. Diese bieten für bestimmte Settings und Themen sogar Vorteile: Neben den wegfallenden Kosten für Reise und Unterkunft haben die Teilnehmer_innen die Zeitersparnis und die bessere Vereinbarkeit mit familiären, aber auch betrieblichen Anforderungen hervorgehoben. Die Zukunft wird daher vermutlich aus einer Kombination von Präsenz- und digitalen Formaten bestehen.

Und schließlich: Wenn es überhaupt noch weitere Argumente für ein gesetzlich verankertes Recht auf eine notwendige Schuldnerberatung bedurfte, dann hat die Corona-Pandemie gezeigt: Es können durch ökonomische Verwerfungen und Krisen jederzeit Beratungsbedarfe für neue Zielgruppen entstehen, die auf der Grundlage der bestehenden kleinteiligen Finanzierungsregelungen kaum gedeckt werden können. Und es wurde für Jede_n sichtbar, worauf die Schuldnerberatung schon lange hinweist: Überschuldungssituationen entstehen weit überwiegend als Folge von Lebensereignissen, die nicht plan- oder steuerbar sind, aktuell beispielsweise durch Kurzarbeit oder Arbeitsplatzverluste in vom Lockdown besonders betroffenen Branchen. Dies ist ein weiteres starkes Argument für ein Recht auf Schuldnerberatung. In der Lobbyarbeit müssen diese Erkenntnisse aus der Pandemie genutzt werden.

D1.2 Reform der Riester-Rente – Wie kann sie gelingen?

Britta Langenberg, Finanzwende

Referentin Vorsorge und Versicherungen

Als die Riester-Rente am 11. Mai ihren 20. Geburtstag feierte, waren Glückwünsche

nicht angebracht – ganz im Gegenteil. Eine große Verbraucherallianz von Finanzwende, Bund der Versicherten und Verbraucherzentrale Bundesverband forderte nach 20 Jahren und endlosen Reformversuchen klipp und klar: Schluss mit der Riester-Rente!

Der Befund aus dem Verbraucherlager ist eindeutig: Die Riester-Rente ist endgültig gescheitert und auch nicht mehr reformierbar. Die Angebote sind in der Regel zu teuer, zu renditeschwach und ineffizient. Trotz einer milliardenschweren Förderung mit Steuergeldern – insgesamt waren es rund 35 Milliarden Euro - kommt zu wenig Geld auf den Vorsorgekonten der Menschen an.

Ein Kernproblem sind insbesondere die hohen Kosten vieler Angebote, vor allem bei Riester-Versicherungen. Bei einer durchschnittlichen Riester-Police fließt nahezu jeder vierte eingezahlte Euro in die Kosten, hat eine Finanzwende-Studie auf Basis der offiziellen Produktblätter im vergangenen Dezember ergeben. Die Versicherer hatten viele Jahre, um das Kostenproblem endlich anzugehen. Sie haben jedoch nicht reagiert.

Hinzu kommt: Riester-Renten sind in der Regel zu renditeschwach. Häufig werfen sie deutlich weniger ab als ursprünglich von der Bundesregierung angenommen. Dazu kommen auch noch nachteilige Annahmen der Versicherer zur Lebenserwartung, die jeden Riester-Vorsorgenden spätestens zum Rentenbeginn treffen. Entsprechend können viele Sparer nur mit mickrigen Zusatzrenten rechnen.

Aus diesem Grund spiegelt die bloße Anzahl von mehr als 16 Millionen bestehenden Riester-Verträgen, die die Anbieter gern nennen, die Vorsorgerealität hierzulande nicht wider. Wahr ist nämlich auch: Die Riester-Vorsorge sollte das gekürzte Rentenniveau der gesetzlichen Rente ausgleichen. So gesehen erscheinen gut 16 Millionen bestehende Verträge relativ wenig. Obendrein ist schon heute rund die Hälfte der bestehenden Riester-Verträge stillgelegt oder die Sparerinnen zahlen so wenig ein, dass sie nicht die volle staatliche Zulage bekommen.

Eine echte zusätzliche Alterssicherung für Deutschland sieht anders aus. Die x-te Riester-Reform wird daran nichts ändern, es braucht jetzt einen wirklichen Neustart.

Manfred Bauer, MLP SE

Produktvorstand

Die Riesterrente wirkt. Aufgrund ihrer Förderstruktur ist sie ein für weite Teil der Bevölkerung sehr gut geeignetes Instrument der privaten Altersvorsorge – gerade auch für die Zielgruppen, für die sie insbesondere konzipiert worden ist. Leider wurde die Riesterrente in gewisser Weise aber auch regulatorisch „überfrachtet“, weil bei ihrer Konzeption sehr unterschiedliche Interessen ausbalanciert werden mussten. Eine weitere große Herausforderung stellt heute vor allem das anhaltende Niedrigzinsumfeld im Zusammenhang mit der gesetzlich vorgeschriebenen Beitragsgarantie dar. Zudem problematisch ist das anhaltende öffentliche Schlechtreden der Riesterrente – oftmals aus politischer bzw. weltanschaulicher Gesinnung, aber nicht auf Basis belastbarer Fakten und Berechnungen. Anstelle eines „Neu-Riesters“ sollte endlich die immer wieder diskutierte dringende Reform des bestehenden Modells angegangen werden – und zwar bevor sich in Folge der Niedrigzinsphase und der damit einhergehenden Schwierigkeiten bei kompletten Beitragsgarantien noch mehr Anbieter aus dem Markt zurückziehen. Die Branche hat der Politik längst praktikable Vorschläge unterbreitet – allen voran verbesserte Renditechancen zu schaffen (durch Garantiereduktionen und infolgedessen flexiblere Anlagemöglichkeiten), Zulagenbeantragungen zu vereinfachen und den Kreis der Förderberechtigten deutlich auszuweiten. Anders stellt sich die Situation bei der

inzwischen vielfach verbreiteten Forderung nach einem kompletten Systemwechsel bzw. einer „Rolle rückwärts“ dar:

- Ein Staatsfonds/Bürgerfonds führt zu einer Situation, in der der Staat selbst zum Kapitalanleger wird und politische Eingriffsrisiken bestehen. Als plakativer Begriff mag das Instrument attraktiv erscheinen – ob es aber gelingt, den Fonds über eine sehr lange Laufzeit tatsächlich so zu gestalten, ist gründlich zu hinterfragen. Zu einer faktenbasierten Diskussion gehört an dieser Stelle auch der Blick auf die Verwaltungskosten und nicht nur auf die Kapitalanlagekosten, auf die sich die Diskussionen über den schwedischen Staatsfonds AP7 beschränken. Hinzu kommt, dass ein solcher Staatsfonds natürlich auch den Schwankungen am Kapitalmarkt unmittelbar ausgesetzt ist – mit entsprechenden (temporären) Folgen für den Versorgungsstand der Bürger. Vielen risikoaversen Bürgern dürfte ein solches Anlagevehikel daher kaum zu vermitteln sein.
- Genauso wenig ist es damit getan, einfach das System der gesetzlichen Rente (weiter) auszubauen. Den politisch Verantwortlichen muss bewusst werden: Die Zuschüsse für die Sozialsysteme aus dem Bundeshaushalt werden in ca. 10 bis 15 Jahren nicht mehr im notwendigen (gewachsenen) Umfang leistbar sein. Hintergrund ist die bekannte demografische Entwicklung, konkret: der umfassende Eintritt der sogenannten Babyboomer in den Ruhestand. Das Zeitfenster für ein noch mögliches Gegensteuern der Politik (ohne radikale Maßnahmen) ist insofern auf die beiden kommenden Legislaturperioden begrenzt. Fazit: Eine ambitionierte Reform der Riesterrente wäre der beste Weg für die Bürgerinnen und Bürger. Dafür müssten sich alle Verantwortlichen der Thematik aber nochmals ohne Scheuklappen widmen – und dies sehr bald

Dr. Peter Schwark, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
Stellvertretender Hauptgeschäftsführer

„Viel Lärm um nichts.“ Die im Koalitionsvertrag festgeschriebene Reform der Riester-Rente wurde über die Legislaturperiode verschleppt. Damit hat die Alterssicherungspolitik erneut vier wertvolle Jahre verloren. Denn mit Blick auf die Nachhaltigkeit der Finanzierung hat die Alterssicherung erhebliche Schlagseite. Eine Reform der Riester-Rente, aber auch der betrieblichen Altersversorgung, bleibt dringende Aufgabe der Rentenpolitik. Dazu sind folgende Maßnahmen erforderlich:

Zulagenverfahren optimieren: Statt der Zulagenbeantragung sollte eine automatisierte Meldung der Höhe der eingegangenen Beiträge durch die Anbieter an die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) erfolgen. Die ZfA sollte die Voraussetzungen für die Zulagengewährung abschließend vor der Auszahlung prüfen.

Transparenz der Förderung erhöhen: Schon heute werden im Mittel auf jeden eingezahlten Euro 50 Cent an Zulagen gewährt. Diese Förderquote sollte für alle Kunden garantiert werden. Für Geringverdiener und Familien blieben Grund- und Kinderzulagen erhalten. Die potentielle Steuererstattung wird mit der proportionalen Zulage verrechnet.

Erweiterung des förderberechtigten Personenkreises: Die komplexe Abgrenzung der förderberechtigten Personenkreise sollte komplett entfallen; alle unbeschränkt Steuerpflichtigen in Deutschland sollten förderfähig sein.

Ausgestaltung von Standardprodukten: Standardisierte Riester-Produkte sollten als einfache Basisprodukte die mittlerweile sehr vielfältig geratene Produktlandschaft ergänzen. Die Standardpro-

dukte sollten auf die Kerneigenschaften einer ergänzenden Alterssicherung reduziert werden. Damit könnten sie einfacher beraten oder digital umgesetzt werden. Beratungsintensive und komplizierte Wahlentscheidungen der Kunden sollen entfallen.

Beitragsgarantie lockern: Die heutige Zusage der 100-Prozent-Garantie der Brutto-Beiträge erschwert eine chancenreiche Kapitalanlage. Es ist daher erforderlich, die gesetzlich vorgeschriebene Garantie passend zu den aktuellen Kapitalmärkten neu zu justieren, ohne die Sicherheitsbedürfnisse der Kunden aufzugeben. Insbesondere Standardprodukte müssen Kunden auch bei gelockerten Garantien weiter ein ausreichendes Maß an Sicherheit garantieren.

Mit den Reformen würde die Riester-Rente wieder deutlich an Attraktivität und Strahlkraft gewinnen.

Dafür, dass der Staat selbst als Anbieter kapitalgedeckter Altersvorsorge auftritt, gibt es kein überzeugendes Argument. Vergleiche etwa mit Schweden sind irreführend, da die Kapitalbildung dort im Rahmen der gesetzlichen Rente erfolgt, entsprechend kein zusätzlicher Aufwand zur Kundengewinnung und Vertragsverwaltung anfällt. Das wäre bei einer staatsgestützten privaten Altersvorsorge anders, die sich aus wettbewerbsrechtlichen Gründen nicht der Infrastruktur der gesetzlichen Rente bedienen dürfte.

Der Staat ist nicht der bessere Unternehmer, er ist auch nicht der bessere Kapitalanleger. Im Gegenteil wecken volle Geldtöpfe politische Begehrlichkeiten, die sich in den Mantel hehrer Ziele kleiden lassen, etwa sozialer Wohnungsbau, Klimaschutz oder Pandemiebekämpfung statt Rendite. Zuletzt: Ein neu gegründeter Vorsorgefonds käme für die demografische Wende – die Babyboomer gehen ab 2025 in Rente – 30 Jahre zu spät.

Nur wer auf das Erreichte aufbaut, wahrt das Vertrauen der Bevölkerung in die Verlässlichkeit von Politik, gerade im Kontext Rente. Die, die nun die Abschaffung von Riester fordern, sind genau die, die Riester von Anfang an aus ideologischen Gründen bekämpft haben, die Reformen abgelehnt und bereits erfolgte kundenorientierte Reformen ignoriert haben. Glaubwürdig macht das nicht.

D1.3 Nachhaltige Geldanlage – Ein Instrument zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele? Eine Wirkungsanalyse

Georg Schürmann, Triodos Bank Bank N.V. Deutschland

Geschäftsleiter

Immer mehr Angebote der nachhaltigen Geldanlage werben damit, dass sie einen Beitrag zu den Nachhaltigkeitszielen (Sustainable Development Goals) der UN leisten. Dies muss kritisch hinterfragt werden.

Renommiertere Forscher um den Hamburger Professor Timo Busch haben ein vierstufiges System zur Kategorisierung entwickelt. Es startet auf der ersten Stufe mit „ESG-gescreenten Investments“. Das englische Kürzel ESG steht für Environment (Umwelt), Social (Soziale Aspekte) und Governance (Nachhaltige Unternehmensführung). ESG-gescreent bedeutet, dass Investoren versuchen, ESG-bezogene Risiken zu mindern und/oder ethische Überlegungen durch Ausschlüsse von bestimmten Investitionen (z.B. Rüstungsindustrie) berücksichtigen. Die vierte Stufe, „wirkungseffektive Investments“, bezeichnet Investments oder Kredite, die einen aktiven Beitrag zu sozialen und ökologischen Lösungen sowie Transformationen zum Ziel haben.

Wenn man versucht diese Systematik vereinfacht auf die Logik der neuen Transparenzverordnung, welche seit März dieses Jahrs für Investmentfonds gilt, zu übertragen, kann man feststellen, dass Fonds gem. Artikel 8 der Transparenzverordnung der Kategorie „ESG-Fonds“ zuzuordnen sind. Somit kann man tendenziell nur bei Investmentfonds, die dem Artikel 9 der Transparenzverordnung entsprechen, von einem Beitrag zum Erreichen der Nachhaltigkeitsziele ausgehen.

Gemäß einer Analyse des Research instituts Morningstar aus dem April 2021 waren zu diesem Zeitpunkt nur 3,6% der in Europa angebotenen Investmentfonds dem Artikel 9 zugeordnet. Daran wird deutlich, dass nur ein sehr kleiner Teil der angebotenen Investmentfonds zu den Nachhaltigkeitszielen wirklich beiträgt.

Als Orientierung für den Verbraucher kann auch das FNG-Siegel dienen. Fonds mit der Einstufung von 3 Sternen führen Engagement durch. Dies ist ebenfalls ein guter Indikator bei diesen Fonds einen Beitrag für die Nachhaltigkeitsziele anzunehmen. Es wurden 2021 nur 38 Investmentfonds mit dieser hohen Qualitätsnote versehen.

Neben einer Anlage in Investmentfonds besteht die Möglichkeit mit den Sparprodukten der Nachhaltigkeitsbanken Wirkung zu erzielen. Die vier in Deutschland aktiven Nachhaltigkeitsbanken (Ethikbank, GLS Bank, Triodos Bank und Umweltbank) finanzieren mit den Kundengeldern nachhaltige Projekte und Unternehmen, die auf die Nachhaltigkeitsziele einzahlen.

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 anhand 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.

Roland Kölsch, QNG

Geschäftsführer

FNG-Siegel: Mehr als nur ein Label

In Zeiten, da die Regulatorik auf EU-Ebene dafür sorgt, dass der steigenden Nachfrage nach Nachhaltigen Investments nur noch durch Produkte begegnet werden darf, die die Anforderungen der Offenlegungs- und MiFID-II Regelung erfüllen und sich ESG-Agenturen mit Anfragen konfrontiert sehen, die „einfach nur Daten haben wollen“, ohne die Komplexität und Ausgestaltung des Ganzen im Sinne einer vernünftigen Nachhaltigkeits-Strategie zu hinterfragen bzw. verstehen zu wollen, läuft ein wachsender Teil des Angebots auf eine mechanische „box-ticking“ Übung hinaus, um überhaupt auf dem Spielfeld der nun durchregulierten, über 20 Jahre aus eigenem Antrieb heraus gewachsenen Nachhaltigkeits-Branche in der Finanzwirtschaft stehen zu dürfen.

Gerade in diesen Zeiten des ausufernden Wildwuchses, der durch die sog. Artikel 8 und 9 der SFDR erst so richtig durch den grünen EU-Dünger sprießt, werden gut gemachte SRI-Orientierungshilfen immer wichtiger. Denn wie der bei der EU-Kommission fürs Asset Management Verantwortliche Sven Gentner richtig sagt: [Die Offenlegungsverordnung sorgt erstmal für Transparenz, sie ist kein „Labelling“](#).

Das FNG-Siegel, der SRI-Qualitätsstandard auf dem deutschsprachigen Markt, sorgt seit 2015 für

eine etablierte Auswahlhilfe für Endanleger, die nach soliden, professionell verwalteten und glaubwürdigen Nachhaltigen Geldanlagen suchen. Es ist geprüfter Inhalt, also mehr als nur reine Transparenz.

Dabei ist das Gütezeichen aber nicht nur für den Finanzvertrieb, Altersvorsorgeeinrichtungen, Dachfondsmanager, Finanzplattformen, Versicherungen und andere Vertriebskanäle und Fondsselektoren eine zeit- und kostensparende externe Due-Diligence.

Es hilft insbesondere vielen Asset Managern und Produktanbietern im Rahmen eines intensiven Sparrings mit dem Audit-Team der Research Group on Sustainable Finance um den Lehrstuhl von Prof. Timo Busch an der Universität Hamburg. Im Rahmen einer ausführlichen, individuellen Rückmeldung liefert der persönliche Austausch wertvolle Hinweise, um das Produktangebot kontinuierlich zu verbessern. Der ganzheitliche Ansatz, der viele quantitative und qualitative Elemente einer umfassenden Nachhaltigen Geldanlage bewertet, identifiziert Best-Practice und ist durch sein differenzierendes Sterne-Modell manchmal sogar selbst die Motivation für Marktteilnehmer, für Innovation zu sorgen.

Und was die diesjährige iff-Diskussionsrunde „*Nachhaltige Geldanlage – Ein Instrument zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele? Eine Wirkungsanalyse*“ angeht, sind die Sterne des FNG-Siegels bei aller aktuell leider noch quantitativ unzulänglichen, unsystematischen und daher nicht aussagekräftigen Wirkungsmessung, letztendlich Ausdruck des Potentials, inwieweit das bewertete Finanzprodukte letzten Endes echte Wirkung (sog. „Impact“) im Sinne von (mehr) Nachhaltigkeit erzielen kann. Jeder Stern ist damit eine Würdigung einer bereits umgesetzten höheren Qualität als nur das Nötigste.

Die bislang nach einem holprigen Start seit 2017 jedes Jahr sogar schneller wachsenden Bewerberzahlen untermauern die Akzeptanz des FNG-Siegels eindrucksvoll. Auch eine [wissenschaftliche Studie](#) kam kürzlich zu dem Schluss, dass sich das FNG-Siegel im Vergleich zu anderen europäischen SRI-Label nicht zu verstecken braucht - im Gegenteil: Die belgischen Forscher kamen zum Ergebnis, dass sich das FNG-Siegel insbesondere bei den Kriterien Transparenz, Strenge und Governance hervortut. Aus all diesen Gründen ist auch die aktuelle Bewerbungsphase erneut Ansporn für eine steigende Bewerberzahl, sich dieser unabhängigen Prüfung zu stellen und im Sinne von Produktklarheit und Produktwahrheit SRI-Flagge zu zeigen und damit zu einer besseren Umsetzung der vielschichtigen Nachhaltigkeitsziele beizutragen.

Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

Abteilungsleiter Altersvorsorge, Banken, Kredite

Podiumsdiskussion Nachhaltige Geldanlage – Ein Instrument zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele? Eine Wirkungsanalyse

Die Bundesregierung verfolgt mit ihrer Sustainable Finance-Strategie das Ziel, Deutschland zu einem führenden Sustainable Finance-Standort auszubauen. Sie macht hierbei deutlich, dass Finanzmarktakteure Informationen benötigen, um Nachhaltigkeitsaspekte in ihre Entscheidungen integrieren zu können. Somit sei Transparenz ein zentraler Schlüssel für den Erfolg von Sustainable Finance. Dieses Vorhaben ist sehr zu begrüßen. Trifft es doch auf die Erwartungen der Verbraucher:innen, durch ihre Marktentscheidungen auch zur Bewältigung der Herausforderungen des Klimawandels beitragen zu können. Die wirtschaftliche Selbstbestimmung von Verbraucher:innen setzt Vollständigkeit und Verlässlichkeit aller für ihre Entscheidungsfindung erforderlichen Infor-

mationen der am Markt angebotenen Produkte voraus. Verbraucher:innen stehen bei der Entscheidung, mit dem Erwerb einer Geldanlage einen wirksamen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leisten zu wollen, vor einem Informationsproblem auf drei Ebenen. Dieses Problem ergibt sich aus dem besonderen Charakter von Nachhaltigkeit als Produkteigenschaft, der Geldanlageprodukte im Allgemeinen und der Finanzberatung.

Nachhaltigkeit ist eine Vertrauenseigenschaft

Ihr Nachhaltigkeitsaspekt ist einer Geldanlage weder vor dem Kauf noch nach dem Kauf anzusehen. Bei ihrer Entscheidung, eine nachhaltige Geldanlage zu kaufen, sind Verbraucher:innen auf zusätzliche Informationen über den Nachhaltigkeitsaspekt einer Geldanlage angewiesen. Diese zusätzlichen Informationen müssen verlässlich sein. Für Anbieter besteht in dieser Situation stets der Anreiz zu opportunistischem Verhalten, d.h. zur Übervorteilung der Verbraucher:innen. Schon das Vorhandensein dieses Anreizes bedingt, dass Selbstauskünfte der Anbieter nicht als verlässlich gelten können. Verlässlichkeit erhalten Informationen dann, wenn sie von einer dritten Instanz zur Verfügung gestellt werden, die einen Einblick in die „Produktion“ der Geldanlage besitzt und diesen Einblick jederzeit auch gegen den Willen des Anbieters durchsetzen kann. Den Einblick in den Produktionsprozess kann eine dritte Instanz nur dann durchsetzen, wenn sie gesetzlich dazu befugt ist. Weder Ratingagenturen, noch Träger von Gütezeichen besitzen diese Befugnis. Damit stehen Verbraucher:innen derzeit keine verlässlichen Informationen zur Nachhaltigkeit einer Geldanlage zur Verfügung.

Geldanlagen sind Vertrauensgüter

Mit dem Erwerb einer Geldanlage verfolgen Verbraucher:innen ein bestimmtes Ziel, beispielsweise eine ihren Lebensstandard sichernde Altersvorsorge. Ob mit der Geldanlage das gesetzte Ziel erreicht wird oder nicht, ist der Geldanlage weder vor dem Kauf noch nach dem Kauf anzusehen. So ist für Verbraucher:innen etwa bei einer Verfehlung des Anlageziels nicht erkennbar, inwiefern dies an den von dem Anbieter gesetzten Eigenschaften der Geldanlage selbst oder an äußeren Umständen, d.h. der Entwicklung des Finanzmarktes liegt. Die Herausforderung der Geldanlageentscheidung aufgrund der Komplexität der Finanzmärkte eröffnet das Geschäftsfeld der gewerblichen Finanzberatung.

Finanzberatung ist ein Vertrauensgut

Mit der Inanspruchnahme einer Finanzberatung verfolgen Verbraucher:innen das Ziel, eine bedarfsgerechte Anlageempfehlung zu erhalten, d.h. eine Anlageempfehlung, mit der sie das von ihnen gesetzte Anlageziel (z.B. eine ihren Lebensstandard sichernde Altersvorsorge) erreichen. Hierbei sind Verbraucher:innen angesichts ihres beschränkten Budgets gezwungen zu wirtschaften. Ob aber mit der Finanzberatung das Anlageziel wirtschaftlich erreicht wird, ist dieser weder vor der Inanspruchnahme noch danach anzusehen. So ist etwa bei einer Verfehlung des Anlageziels nicht zuschreibbar, inwiefern diese auf die Tätigkeit der Finanzberater:in (z.B. Qualifikation bzw. Provisions-/Honorarorientierung) zurückgeht oder auf äußere Umstände, d.h. der Entwicklung des Finanzmarktes oder der Geschäftspolitik des Anbieters der Geldanlage. Diese Situation eröffnet den Finanzberater:innen Raum für opportunistisches Verhalten, d.h. für eine Übervorteilung der Verbraucher:innen.

Fazit

Für ein Gelingen der Sustainable Finance-Strategie ist es erforderlich, dass die Bundesregierung sich dafür einsetzt, dass

- Ein gesetzliches Kennzeichnungssystem für nachhaltige Geldanlagen, zu dem auch eine hoheitliche Kontrolle gehört,
- Ein Provisionsverbot für die Finanzberatung und
- Eine effektive Überwachung der Finanzberatung eingeführt wird.

D1.4 Praxisberichte Musterfeststellungsklage und Prämiensparverträge (FA/VuR)

Andrea Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen

Referatsleiterin Verbraucherfinanzen

6 Musterfeststellungsklagen der Verbraucherzentrale Sachsen – wo stehen wir und wie geht es weiter?

1. Warum mehrere Verfahren in gleicher Sache?

Seitens der Sparkassen ist keine Gesprächs- und Kompromissbereitschaft erkennbar. Der Runde Tisch der BaFin ist gescheitert. Betroffene Sparer*innen sollen vor der Verjährungsfalle geschützt werden.

2. Wie ist der aktuelle Stand?

5 Verfahren sind beim BGH anhängig.
Die Sparkassen spielen auf Zeit.
Noch sind keine Verhandlungstermine festgelegt.
Weitere MFK sind nicht ausgeschlossen.

3. Welche Probleme mit dem Instrument Musterfeststellungsklage haben sich gezeigt?

Hauptproblem ist Beschränkung auf die Feststellung und Feststellungsfähigkeit an sich. Darüber hinaus gibt Probleme um den Anmeldeprozess, um Auskünfte und den Datenschutz.

4. Wie geht es nach der BGH-Entscheidung weiter?

In Abhängigkeit vom Urteil: Sparkassen zahlen freiwillig oder es folgen weitere Individualklagen (in großer Zahl). Prozessfinanzierer stehen in den Startlöchern.

5. Welche Auswirkungen haben die MFK auf Individualverfahren?

Die Zahl der Verfahren nimmt stetig zu.
Immer mehr Urteile fallen zu Gunsten von Sparer*innen.
Die Zahl an (unterschiedlichen) Gerichtsgutachten nimmt ebenfalls stark zu.

Sascha Straub, Verbraucherzentrale Bayern

Leiter Referat Finanzdienstleistungen, Marktbeobachtung, Statistik

Viele Sparkassen kündigen alte Prämiensparverträge flexibel, weil diese ihnen aufgrund der Niedrigzinsphase zu teuer wurden. Rückendeckung erhielten sie dabei vom Bundesgerichtshof. Der hatte am 14.5.2019 entschieden, dass das „Niedrigzinsumfeld“ als wichtiger Kündigungsgrund

für die Sparkassen ausreicht. Ist die höchste Prämienstufe nach 15 Jahren erreicht, kann die Sparkasse entschädigungslos kündigen. Daraufhin lief eine Kündigungswelle in Bayern an, die bis heute anhält.

Diese Prämienparverträge sind für Sparer interessant, weil man für jede Einzahlung in den Vertrag einen Bonus von der Bank bekommt, der jährlich größer wird, bis zu 50 % des Einzahlungsbetrages. So verwundert es nicht, dass Prämienparverträge in den 1990er- und 2000er- Jahren in Massen verkauft werden konnten. Gerade wegen der langen Laufzeiten - bis zu 25 Jahre - wurden die Prämienparverträge gern als „finanzielle Sicherheit fürs Alter“ verkauft. Nicht selten haben Sparer auch gleich zwei Verträge abgeschlossen.

Mit dem Ärger über die Kündigung offenbarte sich ein weiteres Streitthema: unwirksame Zinsanpassungsklauseln. In den alten Prämienparverträgen wurde nicht wirksam geregelt, wie die Zinsen im Hinblick auf die Veränderung des variablen Grundzinssatzes über die Laufzeit anzupassen sind. Statt mit den Kunden im Nachhinein eine wirksame Klausel zu vereinbaren, haben viele Sparkassen den variablen Zins nach eigenem Gutdünken festgelegt. Tausende Verbraucher haben daraufhin von den Sparkassen die Offenlegung der Zinsberechnung verlangt sowie Nachzahlungen geltend gemacht. Fast immer erfolglos. Zum Thema Kündigung von Prämienparverträgen sowie zur Zinsanpassung fanden bislang allein in der Verbraucherzentrale Bayern rund 6.500 Beratungen statt.

Die große Anzahl von Betroffenen und das Mauern der Sparkassen gaben den Anlass, entscheidende Rechtsfragen im Rahmen einer Musterfeststellungsklage zu klären. Hierzu unterstützt die Verbraucherzentrale Bayern den Verbraucherzentrale Bundesverband bei seinen Musterfeststellungsklagen gegen die Sparkasse Nürnberg und die Stadtsparkasse München. Ziel ist es, vor dem Bayerischen Obersten Landesgericht Klarheit zu schaffen, ob die Sparkassen ihren Kunden mit Verträgen „Prämienparflexibel“ Zinsen nachzahlen muss und ob die Kündigung vieler Verträge rechtmäßig war.

Die Kündigungswelle trifft gerade die langjährigen und treuen Sparkassenkunden. Jene, die ihrer örtlichen Sparkasse immer vertraut haben. Auch wenn schon viel von diesem Vertrauen nach der Finanzmarktkrise verspielt worden ist, gab doch es immer noch einen gewissen „Sparkassenbonus“ bei den Menschen. Diesen Bonus scheint jetzt aufgebraucht. So tragen fortlaufende Filialschließungen zusätzlich dazu bei, dass Sparkassen praktisch aus öffentlichen Leben verschwinden und mit den Strafzinsen bzw. Verwarentgelten für Sichteinlagen schalten die Kreditinstitute jetzt auf die nächste Schmerzstufe für ihre Kundschaft um. Die Alten vertreiben und die Jungen nicht mehr gewinnen können. Am Ende gehen den Sparkassen ihre Kunden aus.

Sebastian Reiling, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)

Referent Team Musterfeststellungsklagen

Der vzbv führt drei Musterfeststellungsklagen im Zusammenhang mit Prämienparverträgen gegen Sparkassen. Allen Klagen gemeinsam ist das Ziel, feststellen zu lassen, wie die Zinsen berechnet werden müssen. Nach Ansicht von vzbv und Verbraucherzentralen haben die Sparkassen den Sparer:innen jahrzehntelang zu wenig Zinsen gezahlt. Außerdem sind viele der ausgesprochenen Kündigungen zweifelhaft. Als Prozessvertreter wurde die Kanzlei Rotter aus München engagiert.

Die Klage gegen die Saalesparkasse ist in Zusammenarbeit mit der Verbraucherzentrale Sachsen-Anhalt entstanden. Die Verbraucherzentrale berechnete in etlichen Fällen die Zinsen nach. Das

Ergebnis: Die Sparkasse hatte den Sparern durchschnittlich 4.789 Euro weniger an Zinsen ausgezahlt, als ihnen nach Ansicht der Verbraucherzentrale zustand.

Der erste Termin zur mündlichen Verhandlung findet am 4. August 2021 statt.

Bei den Klagen gegen die Sparkasse Nürnberg und die Stadtparkasse München arbeitet der vzbv mit der Verbraucherzentrale Bayern zusammen.

Die Sparkasse Nürnberg hat im Jahr 2019 über 20.000 langlaufende Prämienparverträge gekündigt. Die Verbraucherzentrale Bayern hat in ihrer Nürnberger Beratungsstelle die Fälle betroffener Kunden dokumentiert und dem vzbv zur Verfügung gestellt. Nach ihren Berechnungen belaufen sich die entgangenen Zinsen auf durchschnittlich 4.200 Euro pro Vertrag. In Bezug auf die Kündigungen wendet sich die Klage gegen zwei unterschiedliche Konstellationen. Zum Teil wurden anlässlich von Umschreibungen Laufzeiten von 1188 Monaten (also 99 Jahren) vereinbart. Außerdem wurden Verträge gekündigt, obgleich eine Prämienstaffel über 20 Jahre und Folgejahre formularmäßig vereinbart wurde.

Bei der Klage gegen die Stadtparkasse München gibt es noch die Konstellation, dass den Sparern anlässlich von Vertragsänderungen eine Prämienstaffel über 99 Jahre mitgeteilt wurde. Die ursprüngliche Prämienstaffel wiederum lautete über 15 Jahre und Folgejahre. Die Sparkasse hat nach Medienberichten über 30.000 Verträge gekündigt. In den Berechnungen Verbraucherzentrale Bayern belaufen sich die entgangenen Zinsen auf durchschnittlich mehr als 4.600 Euro pro Vertrag.

Alle Informationen zu den Verfahren des vzbv finden Sie auch auf <http://www.musterfeststellungsklagen.de>

D2.1 Inkassounternehmen – Aktuelle Entwicklungen

Birgit Vorberg, Verbraucherzentrale NRW

Referentin Gruppe Kredit und Entschuldung

Anfang Oktober 2021 treten die wesentlichen Bestimmungen des „Gesetzes zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht“ in Kraft. Das Gesetz bringt verringerte Kostensätze für Rechtsanwälte und Inkassounternehmen für das Inkasso unstreitiger Forderungen. Die bestehenden Probleme aber werden aller Voraussicht nach erhalten bleiben.

Sie resultieren aus den gegensätzlichen Interessen der Inkassobranche an maximaler Gewinnerzielung einerseits und der Verbraucher an einem Schutz vor übermäßigem Verzugs-Schadensersatz andererseits. Haupt-Streitpunkt im Spannungsfeld Verbraucher – Inkassounternehmen ist nach wie vor die Höhe der Inkassokosten. Auch mit verringerten Kostensätzen: das neue Gesetz enthält unbestimmte Formulierungen und Öffnungsklauseln und es ist absehbar, dass sich der Streit um die Kostenhöhe hier fortsetzen wird.

Probleme wirft auch die Frage auf, wann und wie gezahlt werden darf bzw. soll. In finanzielle Bedrängnis geratene Verbraucher bekommen Stundungen in aller Regel nur bewilligt, wenn sie sich damit einverstanden erklären zumindest minimale Raten zu zahlen. Häufig zahlen sie jahrelang Kleinstraten, um dann am Ende erkennen zu müssen, dass sich ihre Schuld aufgrund von Kosten und Zinsen nicht verringert hat. Sie ist, im Gegenteil, oft sogar angewachsen.

Und auch wenn Inkassounternehmen sich gerne den Anstrich geben, Verbraucher im Hinblick auf die Rückführung der noch nicht bezahlten Forderung „beraten“ zu wollen oder als „Vermittler“ zwischen ihnen und den Gläubigern über eine tragbare Zahlungsvereinbarung auftreten – auf eine tatsächlich bestehende Zahlungsunfähigkeit des jeweiligen Verbrauchers wird wenig bis gar keine Rücksicht genommen. „Freiwillige“ Kleinstraten werden ja vor allem dort gefordert, wo rein rechtlich aus Pfändungsschutzgründen gar nichts zu holen wäre, wo Menschen also vom Existenzminimum leben und kaum ihre wichtigsten Bedürfnisse decken können. Der gesetzliche Pfändungsschutz wird von Seiten der Inkassounternehmen wohlweislich nie diskutiert und über „freiwillige“ Leistungen des rechtsunkundigen Verbrauchers umgangen.

Probleme gibt es auch in der Kommunikation. Inkasso ist ein Massengeschäft, das ohne den Einsatz weitestgehender Automatisierungen und Digitalisierungen gar nicht in der bestehenden Form durchgeführt werden könnte. Das funktioniert im Regelfall. Es erlaubt aber keinerlei individuelle Betrachtung von Einzelfällen oder sinnvolle, einzelfallbezogene Entscheidungen in Fällen, die aus dem üblichen Schema herausfallen. Mit einem Algorithmus lässt sich nicht diskutieren. Verbraucherzentralen und Schuldnerberatungen müssen zunehmend oft erleben, dass sie auf ihre individuell verfassten und die Situation im Einzelnen schildernden Briefe an die Inkassobranche lediglich automatisiert erstellte Standardschreiben zurückerhalten, die auf den Inhalt ihres Briefes gar nicht eingehen und bei der Lösung des Falles nicht helfen.

Thomas Seethaler, BAG SB

Fachbereichsleitung Caritassozialdienst, Schuldnerberatung, Schuldenprävention

1. Neues Inkassokostenrecht

Am 01.10.2021 wird das „Gesetz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht“ in Kraft treten. Obwohl unisono sämtliche Parteien die bisherigen Inkassokosten als deutlich zu hoch ansahen, ist der Gesetzgeber auf halber Strecke stehen geblieben.

Zwar gibt es zukünftig spürbare Reduzierungen bei der Grundvergütung und einen engeren Vergütungsrahmen, der leider immer noch Schlupflöcher für höhere Inkassokosten bietet. An anderer Stelle werden die Kosten deutlich steigen, vor allem im gerichtlichen Mahnverfahren. Auch bei der Frage der Vergütung für Ratenzahlungsvereinbarungen hat man sich nur zu einem halbherzigen Kompromiss durchringen können, anstatt sie ganz abzuschaffen. Zahlreiche weitere Forderungen aus der Verbraucher- und Schuldnerberatung wurden nicht gehört, obwohl der Regierungsentwurf selbst die dahinterstehenden Fragen als höchst problematisch identifizierte, beispielsweise die Frage des Konzerninkassos und des fiktiven Schadensersatzes

Das Gesetz wird im Jahr 2023 evaluiert. Hier liegt die Chance, das Gesetz nochmals nachjustieren zu können oder aber sogar die Vergütung für Inkassodienstleister von der Vergütung für Rechtsanwälte abzukoppeln. Denn zumindest im Masseninkasso sind diese beiden Tätigkeiten nicht zu vergleichen und im RVG schlecht aufgehoben. Diese Frage wurde im Gesetzgebungsverfahren ausführlich diskutiert. Verbraucherschutz und Schuldnerberatung werden in den nächsten zwei Jahren ihre Erfahrungen mit der Umsetzung des Gesetzes von Anfang an beobachten, dokumentieren und in die Evaluierung einbringen. Es darf nicht wieder dazu kommen, dass die Branche die Unschärfen im Gesetz bis an die Schmerzgrenze für sich ausgenutzt.

2. Entwicklungen im Inkassowesen

Inzwischen beherrschen die „Big Five“ den größten Teil des längst auch globalisierten Inkassomarkts und sind die größten Umsatz- und Gewinnbringer der dahinterstehenden Großkonzerne. Diese Entwicklung ging einher mit einer weitgehenden Automatisierung und Standardisierung des Masseninkassogeschäfts unter Einsatz digitaler Techniken und zunehmend auch künstlicher Intelligenz.

Inkassounternehmen verstehen sich inzwischen als FinTech-Unternehmen. Sie bieten ihren Kunden einen umfassenden Finanzdienstleistungsservice an: Von der Bonitätsprüfung bei der Bestellung bzw. Kauf, dessen Zahlungsabwicklung, Mahnwesen, Inkasso und Factoring der Forderung. Alles außer einer Hand.

Diese Entwicklung wird zunehmen und sich beschleunigen und der Markt sich noch mehr konzentrieren. Auch auf Verbraucherseite wird der Konsum über den Onlinehandel und der Einsatz digitaler Zahlungsmittel deutlich zunehmen. Die Coronapandemie hat diese Tendenz verstärkt bzw. beschleunigt. Dies wird absehbar zu größerer Ver- und Überschuldung führen. Verbraucher selbst werden aber auch selbst zunehmend Inkassounternehmen bzw. Rechtsdienstleister in Anspruch nehmen, um Forderungen gegen Dritte durchzusetzen. Stichwort LegalTech. Der BGH hat mit seinem Urteil in Sachen „wenigermiete.de“ hierzu die rechtlichen Möglichkeiten eröffnet und die Bundesregierung mit der Vorlage eines „Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt“ Anfang letzten Jahres schnell darauf reagiert.

Last but not least: Bei all diesen Entwicklungen und Tätigkeiten fallen jede Menge Daten von Verbraucher*innen an. Hinzukommen die Daten aus der Zwangsvollstreckung und von Schuldnerberatungsstellen selbst. Dass Daten Geld wert sind, ist inzwischen Allgemeinwissen. Und so ist der Hunger nach weiteren Daten in der Inkassobranche groß, z.B. auch durch den Einblick in die Konten von Schuldner*innen und Verbrauch*innen. Auch dieser Frage sollte man sich mal näher widmen.

D2.2 Betriebliche Altersvorsorge

Dr. Judith Kerschbaumer, ver.di

Leiterin des Bereichs Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in der ver.di Bundesverwaltung

Für die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di stellen Betriebsrenten ergänzend zur gesetzlichen Rente einen wichtigen Baustein für die Altersversorgung dar. ver.di steht zu einem Zwei-Säulen-System der Alterssicherung und setzt sich für die Stärkung der paritätisch finanzierten gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) in einem umlagefinanzierten, mit solidarischen Umverteilungselementen ausgestatteten System ein, das – ergänzt um eine betriebliche Altersversorgung (bAV) – eine lebensstandardsichernde Alterssicherung gewährleistet. Durch die Einbeziehung der Arbeitgeber an der Finanzierung und der Bildung großer Kollektive ist die bAV die bessere und ertragreichere Alternative der zusätzlichen Altersversorgung im Gegensatz zur privaten Vorsorge.

Im Zeitraum zwischen 2017 und 2019 war zwar ist ein moderater Anstieg der absoluten Zahlen um knapp 0,5 Mio. auf 21 Mio. bAV-Anwartschaften festzustellen. Da der prozentuale Anteil wegen des proportional noch höheren Anstiegs der Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten aber auf rund 54 % gesunken ist, braucht es eine Belebung der bAV. Denn gerade Beschäftigte im Niedriglohnssektor und in kleinen Unternehmen und damit überwiegend Frauen profitieren bisher

deutlich seltener von einer Betriebsrente. Insbesondere dort sollte der Zugang zu Betriebsrenten durch eine stärkere finanzielle Beteiligung der Arbeitgeber erleichtert werden.

Dazu sollten die in dieser Legislaturperiode neu eingeführten Instrumente wie der bAV-Förderbetrag und das Sozialpartnermodell (SPM) verstärkt genutzt werden.

Dabei sind und die folgenden 8 Punkte für ein gutes SPM wichtig:

- Als Partner für ver.di kommen nur Anbieter*innen eines SPM infrage, die ihren eigenen Beschäftigten eine Betriebsrente mit einer breiten Arbeitgeber*innenbeteiligung oberhalb der gesetzlich verpflichtenden Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis bei Entgeltumwandlung zusagen. Eine substantielle Arbeitgeber*innenbeteiligung muss gegeben sein.
- Arbeitgeber*innen müssen zusätzlich einen Sicherungsbetrag für das Entfallen der Arbeitgeberhaftung leisten.
- Ein SPM darf nicht zu einer verschlechternden Ablösung bestehender Betriebsrentenmodelle führen.
- Der Wechsel in ein SPM darf nur auf Wunsch der Beschäftigten, also freiwillig erfolgen.
- Die Finanzanlagen müssen ökologischen, ethischen und sozialen Nachhaltigkeitskriterien, sog. ESG-Kriterien entsprechen.
- Es sollen die verschiedenen Fördermöglichkeiten, wie die Niedrigverdiener- und Zulagenförderung genutzt werden können.
- Wichtig ist ver.di die gute Einbindung der Gewerkschaften bei der Durchführung und Steuerung.
- Die Tarifexklusivität muss gewahrt bleiben – keine Verbetrieblichung!

Stephanie Heise, Verbraucherzentrale NRW

Bereichsleiterin Verbraucherfinanzen

Folgen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG)

Das 2018 in Kraft getretene Gesetz hat trotz positiver Veränderungen wie dem 15-prozentigen Pflichtzuschuss der Arbeitgeber und dem Freibetrag bei Anrechnung auf die Grundsicherung im Alter kaum Dynamik für die bAV gebracht. Die Vertragszahlen wachsen nur schwach (Ende 2019: 16,2 Millionen, Statista). Die Verbreitungsquote sinkt sogar: von 2015 bis 2019 von 56,2 auf 53,9 Prozent (Statista). Die bAV-Verbreitung steigt mit zunehmender Unternehmensgröße: 29 Prozent bei 1-9 Mitarbeitenden, 40 Prozent bei 10-49 Mitarbeitenden, 88 Prozent bei mehr als 1000 Mitarbeitenden (Ende 2019, AbA).

Für den Stillstand gibt es eine Vielzahl von Gründen:

- Unternehmen ohne bAV-Angebot nennen fehlendes Interesse der Belegschaft als Grund. Jedoch scheint dies durch die Betriebe mit verursacht zu sein durch fehlende Information und Motivation.
- Haftung der Arbeitgeber (außer bei Sozialpartnermodell).
- Insb. bei KMU fehlendes Know-how zu bAV, hohe Komplexität sowie keine Bereitschaft, eigene Mittel für die bAV zuzuzahlen.
- Geringere Akzeptanz der Mitarbeitenden ohne größeren Arbeitgeberzuschuss.
- Zunehmend prekäre Arbeitsverhältnisse/häufigere Jobwechsel.

- Neue Fördermöglichkeiten für Geringverdiener für Betriebe nicht verpflichtend, aber kompliziert.

Aus Sicht des Verbraucherschutzes bleiben trotz BRSG Nachteile bei der bAV für Beschäftigte:

- Befreiung der Beiträge von Sozialversicherungsabgaben (SV) mindert Ansprüche der Mitarbeitenden aus Renten- und Arbeitslosenversicherung.
- Betriebsrentner müssen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeitrag zur Kranken- und Pflegeversicherung zahlen (z.Zt. rund 19 Prozent). Seit Januar 2020 Entlastung bei den Krankenkassenbeiträgen durch Freibetrag von 164,50 Euro pro Monat (2021). Bei der Pflegeversicherung gilt weiter nur eine Freigrenze in gleicher Höhe. Eine fairere Lösung wäre ein hälftiger KV- und PV-Beitrag für alle Betriebsrenten.
- BAV lohnt trotz Steuerersparnis wenig für Einkommen oberhalb der Beitragsbemessungsgrenzen, weil Arbeitnehmer:innen keine SV-Beiträge sparen und der Arbeitgeber keinen Zuschuss zahlen muss, da auch er keine SV-Beiträge spart. Aber Pflicht für volle SV-Verbeitragung in der Rentenphase (bis auf Freibetrag/grenze).
- Mitnahme eines bAV-Vertrags bei Wechsel der Branche oft schwierig. Bei häufigem Jobwechsel droht Vielzahl von kleinen bAV-Verträgen, die dann ruhen oder gekündigt werden. Bei jedem Neuabschluss werden hohe Abschlusskosten fällig (berechnet auf Laufzeit bis Rentenbeginn).
- Bei vielen Direktversicherungsverträgen hohe Kosten für Versicherte. Oft keine ausreichende Kosteninformation für die Mitarbeitenden. Generell fehlt neutrale kompetente bAV-Beratung für die Belegschaft, da sie meist Vermittlern überlassen wird. Diese betonen Vorteile in der Ansparphase, klären aber oft nicht über die Nachteile in der Rentenphase auf. Mögliche Lösung: Infoblatt mit Vor- und Nachteilen der bAV z.B. vom Bundesfinanzministerium, das der Betrieb vor Vertragsabschluss aushändigen muss.

Bisher kein Durchbruch bei neuen Sozialpartnermodellen nach BRSG

Das Sozialpartnermodell sollte durch die Enthftung der Arbeitgeber neue Dynamik in die bAV bringen. Wesentliche Neuerung ist die reine Beitragszusage. Es werden keine Zusagen bzw. Garantien für die spätere Rente ausgesprochen, sondern der Arbeitgeber verpflichtet sich, Beiträge an eine Versorgungseinrichtung abzuführen, alternativ Pensionskasse, Pensionsfonds oder Direktversicherung. Der Begriff Garantierente wird ersetzt durch Zielrente: Entsprechend der Anlagestrategie und deren Erfolg wird eine prognostizierte Rente in Aussicht gestellt. Diese ist nicht garantiert. Es gibt weder eine Arbeitgeberhaftung noch haftet die Versorgungseinrichtung. Der Arbeitnehmer trägt das Anlagerisiko allein. Ein Sicherheitspuffer soll dafür sorgen, dass die Renten nicht zu stark schwanken.

Stand Mitte Mai gibt es bisher jedoch erst eine abgeschlossene Vereinbarung dazu (Haustarif Versicherer Talanx mit 11.000 Beschäftigten/Verdi). Dies liegt nach Aussagen von Beteiligten daran, dass Gewerkschaften und Arbeitgeber negative Reaktionen der Belegschaft auf den Wegfall der Rentengarantie befürchten. Der Aufklärungsbedarf wäre hoch, die höheren Renditechancen zu erläutern und Akzeptanz herzustellen. Zudem hat Verdi in bisherigen Verhandlungen höhere finanzielle Beteiligung der Arbeitgeber gefordert als den 15-prozentigen Pflichtzuschuss. Das ist im Talanx-Modell insofern der Fall, da der Arbeitgeber den Betrag zum Sicherheitspuffer von fünf Prozent der Beiträge allein übernimmt. Dazu sind aber vermutlich nicht alle Unternehmen willens und/oder in der Lage.

Fazit

Betriebliche Altersvorsorge ist – außer bei hohen Arbeitgeberzuschüssen – trotz der Veränderungen des BRSG weiterhin nicht automatisch die beste Lösung für Beschäftigte. Je nach Lebenssituation und dem angebotenen Produkt kann eine ungeförderte private Altersvorsorge besser geeignet und rentabler sein.

Hans Melchior, Arbeitsgemeinschaft betriebliche Altersvorsorge

Vorstandsmitglied Arbeitsgemeinschaft betriebliche Altersvorsorge

Fehlende konsequente Weiterentwicklung der Betrieblichen Altersversorgung durch die Politik

Aktuelle Entwicklung

Bereits 21 Mio.¹ Arbeitnehmer haben das Privileg eine betriebliche Altersversorgung (bAV) als zweite Säule der Alterssicherung zu besitzen. bAV ist eine soziale Zusatzleistung, die ein Arbeitgeber (AG) einem Arbeitnehmer (AN) aufgrund seiner Tätigkeit für das Unternehmen zusagt. Neben der AG-finanzierten bAV kann bei der sogenannten Entgeltumwandlungen der AN einen Teil seines Gehalts in bAV umwandeln. In diesem Fall hat der AG vom 1.1.2022 an eine Verpflichtung 15% dieses Betrages bis zu einer bestimmten Höchstgrenze zusätzlich für den AN einzuzahlen. In der Praxis gibt es schon seit vielen Jahren mischfinanzierte Modelle, in denen sich der AG mit einem bestimmten Prozentsatz an den Einzahlungen des Mitarbeiters beteiligt. Im Falle der Mitarbeiterbeteiligung durch Entgeltumwandlung müssen diese Modelle vor dem Inkrafttreten an die neue Regelung angepasst werden.

Die bAV bildet neben der gesetzlichen Altersversorgung eine wichtige Zusatzkomponente, die sicherstellen soll, dass Arbeitnehmer keine Altersarmut erleiden. Grundsätzlich steht der AG für die zugesagte Leistung in der bAV ein. Dass diese Haftung des AG von großer Relevanz ist, zeigt sich spätestens seit dem die staatlich verursachte Niedrigzinsphase Versorgungseinrichtungen – insbesondere Pensionskassen – und Direktzusagen in Bedrängnis bringt. Selbst wenn die Versorgungseinrichtung die Leistung kürzt, hat i.d.R. der Arbeitgeber diese Kürzung auszugleichen.

Zwischenzeitlich wurde in 2018 durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) eine weitere Zusageart der bAV, die reine Beitragszusage gesetzlich verankert, sofern diese tarifvertraglich vereinbart wird. Erste kleine Haustarifverträge wurden nach langer Anlaufzeit eingerichtet. Trotzdem bleiben auch bei dieser Form der bAV, die auf den ersten Blick einfach und unkompliziert erscheint, noch etliche nicht oder unzureichend geregelte Rahmenbedingungen. Die Reduktion des Anspruchs auf den gezahlten Beitrag – und nicht etwa auf eine (verzinst) Leistung durch den Arbeitgeber – sowie die noch ungeklärten Rahmenbedingungen führen zu einer noch geringen Verbreitung.

Die Verbreitung kommt ins Stocken

Die Anzahl der AN mit bAV hat sich in den vergangenen Jahren stetig erhöht. 2001 hatten nur 14,6 Mio. einen Anspruch auf bAV-Leistungen. Im Anschluss hat die Verbreitung mit der steigenden Beschäftigungsrate jedoch nicht mithalten können, auch wenn prozentual mehr AN eine bAV haben. So haben heute von 33,8 Mio. Beschäftigten 53,6% einen Anspruch auf bAV-Leistungen. Im Jahr 2001, vor der ersten großen Reform, hatten von 28 Mio. Beschäftigten 48,7% eine bAV. Insbesondere ab 2015 hat sich die Verbreitung der bAV gegenüber dem Anstieg der Beschäftigtenzahlen unterproportional entwickelt. Dies ist nicht zufriedenstellend, da das politische Ziel einer möglichst breiten Teilnahme der AN an der bAV damit nicht wie gewünscht erreicht wird.

Neue Impulse

Es wäre aus Sicht der aba kontraproduktiv, wenn die Politik auf dieser Basis neue Modelle vorschlägt, um die sich entwickelnde Lücke in der gesetzlichen Altersversorgung mittels „Staatsfonds“ zu schließen. Stattdessen sollten die bestehenden und bewährten Modelle der bAV ernsthaft in den Blick genommen und dringend erforderliche Anpassungen vorgenommen werden, um die Attraktivität und Legitimität bei AN und AG zu bewahren. Andernfalls droht der teure Exitus aus der bAV.

Die aba hat schon in der Stellungnahme zum BRSG in 2018 darauf hingewiesen, dass wesentliche Maßnahmen zur Stärkung der bAV erforderlich sind. Ebenso hat insbesondere die BDA Lösungsansätze an die Politik adressiert. Der im BRSG eingeführte und später verdoppelte Förderbetrag nach § 100 EStG geht dabei in die richtige Richtung. Gleiches gilt für den Freibetrag in der Grundversicherung.

Fehlende Maßnahmen

Allerdings hat es trotz Koalitionsvereinbarung keine Stärkung der Riesterrente gegeben. Das ist deshalb ärgerlich, da sie in der Kombination mit der bAV vor allem für Geringverdiener ein wesentlicher Bestandteil zur Erreichung der Lebensstandardsicherung ist. Ebenso sollte die Hürde der Tarifbindung bei der reinen Beitragszusage in der bAV deutlich reduziert werden. Weitere Maßnahmen zur Stärkung der klassischen bAV stehen noch aus. Ein Beispiel dafür ist die Überarbeitung des HGB-Rechnungszinses und eine Reform des § 6a EStG für die Direktzusage. In beiden Fällen darf die Regierung nicht länger zögern, da dies den Unternehmen schadet und die Wettbewerbsfähigkeit gefährdet. Besonders wichtig und zukunftsweisend wäre in der aktuellen Situation eine faire und generationengerechte Lastenaufteilung zwischen AG und AN bei einem Eingriff in den Future Service, um die Effekte der Niedrigzinsphase zu überwinden.

Bringt man dies alles auf einen Nenner, stellt man fest: die Bundesregierung hat ihre Hausaufgaben nicht ausreichend gemacht. Unser Appell an die Politik ist: Passen Sie die gesetzlichen Regelungen der bAV konsequent an die aktuellen Bedürfnisse der Unternehmen und Beschäftigten an. Dann wird die bAV wieder attraktiv und kann einen wesentlichen Beitrag zur sozialen Sicherheit leisten. Die Unternehmen sind dazu bereit, wenn die Rahmenbedingungen stimmen.

Prof. Dr. Peter Haan, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW Berlin)

Abteilungsleiter in der Abteilung Staat

Ein obligatorisches kapitalgedecktes Vorsorgesystem als Ergänzung zur betrieblichen Altersvorsorge

Vor 20 Jahren wurde mit der Rentenreform 2001 ein Paradigmenwechsel in der deutschen Alterssicherungspolitik eingeleitet und die Lohnersatzfunktion der gesetzlichen Rentenversicherung relativiert. Durch die Einführung verschiedener Dämpfungsfaktoren in der Rentenanpassungsformel sank das Verhältnis zwischen gesetzlichen Renten und Löhnen. Das sinkende Rentenniveau sollte durch zusätzliche private und betriebliche Altersvorsorge mindestens ausgeglichen werden. Für die angestrebte Teilprivatisierung der öffentlichen Altersvorsorge wurden verschiedene Maßnahmen zur Stärkung der kapitalgedeckten betrieblichen und privaten Altersvorsorge eingeführt. Bis heute ist keine der Varianten obligatorisch, obwohl sie zur Aufrechterhaltung des Lebensstandards

nach dem Renteneintritt immer wichtiger werden und sozialpolitisch explizit als notwendig eingeplant wurden. Bisher wurden durch unterschiedliche Maßnahmen staatlicher Förderung lediglich Anreize zur Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge geschaffen.

Nach einem anfänglichen Mobilisierungseffekt stagniert die Verbreitung der betrieblichen und der privaten Altersvorsorge inzwischen. Die Zahl der aktiv Versicherten mit Anwartschaften auf eine betriebliche Altersversorgung ist in den Jahren 2011 (17,1 Mio.) bis 2019 (18,2 Mio) kaum angestiegen. Relativ zu der Gesamtzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist der Anteil sogar rückläufig – von 58,7 % im Jahr 2011 auf 53,9 % im Jahr 2019. Aus sozialpolitischer Sicht ist es zudem problematisch, dass die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge gerade dort schwach ist wo zusätzliche Vorsorge notwendig wäre. Das gleiche gilt auch für die Möglichkeit der Entgeltumwandlung als besondere Form der betrieblichen Altersvorsorge, die staatlich unterstützt wird: Gerade Personen mit geringen Bruttolöhnen, Beschäftigte in kleinen Betrieben oder ohne Tarifvertrag nutzen die Entgeltumwandlung seltener. Für einen großen Teil der Bevölkerung wird das sinkende Rentenniveau in der gesetzlichen Rentenversicherung also nicht durch zusätzliche Anwartschaften ausgeglichen.

Eine denkbare Reform des derzeitigen Systems der privaten und betrieblichen Altersvorsorge, welche das diese (und andere) Schwächen nicht hätte, wäre – angelehnt an die schwedische Prämienrente, ein verpflichtendes kapitalgedecktes Vorsorgesystem. In diesem System ist es aus verteilungspolitischer Sicht wichtig, mögliche Ausfallrisiken zu minimieren, und zu garantieren, dass die obligatorischen Beiträge auch geleistet werden, wenn Menschen nur geringe Einkommen haben, oder arbeitslos sind. Hier könnte der Staat eingreifen und die Beiträge übernehmen. Alternativ können die Risiken auch durch eine Mindestrente reduziert werden.

Ein obligatorisches kapitalgedecktes Vorsorgesystem muss aber nicht das Ende der betrieblichen Altersvorsorge bedeuten. Auch weiterhin können Unternehmen eine betrieblichen Altersvorsorge anbieten, um beispielsweise MitarbeiterInnen zu gewinnen.

D2.3 Nachhaltigkeitsreporting – Was muss es leisten?

Lisa Paus, Bündnis 90/ Die Grünen

Mitglied des deutschen Bundestages, Bündnis 90/ Die Grünen

Durch das bahnbrechende Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 24. März 2021 hat Klimaschutz in Deutschland Verfassungsrang erhalten. Die Temperaturziele des Pariser Übereinkommens und das daraus resultierende nationale CO²-Restbudget sind als Folge von den politisch Verantwortlichen als durch die Verfassung vorgegebenes Ziel anzustreben. Das Urteil erhöht noch einmal mehr den Druck, Wirtschaft und Gesellschaft schnell und konsequent zu dekarbonisieren, um CO²-Emissionen zu reduzieren. Für die Finanzwirtschaft rückt dadurch das Thema Nachhaltigkeit ins Zentrum ihrer Risikoanalyse und –vorsorge. Physische Klima-, aber vor allem auch Transitionsrisiken müssen systematisch erfasst, in Jahresberichten transparent gemacht und in aufsichtsrechtlichen Anforderungen sowie Ratings berücksichtigt werden.

Dafür sind die Akteure der Finanzwirtschaft auf ein Nachhaltigkeitsreporting angewiesen, das eine ehrliche Bestandsaufnahme von Unternehmensleistungen in Sachen Transformation und Nachhaltigkeit ermöglicht. Sie müssen die entscheidenden Kennzahlen liefern, um beurteilen zu können, wie sich die Aktivitäten eines Unternehmens auf Umwelt und Gesellschaft auswirken und wie

andersonherum Gesellschaft und Umwelt das Geschäftsfeld eines Unternehmens in Zukunft beeinflussen werden. Eine Herausforderung besteht dabei sicherlich darin, die grundsätzlich vergangenheitsorientierte Berichterstattung durch zukunftsbezogene Informationen zu ergänzen. Zur besseren Vergleichbarkeit müssen dafür gemeinsame Referenz- und Stresstestszenarien entwickelt werden, auf die in Nachhaltigkeitsreportings Bezug genommen werden kann.

Ein solches Nachhaltigkeitsreporting hat den Vorteil, dass es den Unternehmen nicht nur hilft, nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Herausforderungen besser einschätzen zu können, sondern auch künftige Geschäftschancen zu identifizieren. Schon jetzt ist absehbar, dass das Thema Nachhaltigkeit auch bei Verbraucherinnen und Verbraucher immer stärker an Bedeutung gewinnen wird. Forciert werden kann dieser Trend durch die zunehmende Herstellung von Transparenz über die Nachhaltigkeitswirkungen von Finanzinvestitionen, aber auch Produkten und Dienstleistungen der Realwirtschaft. Auch um Reputationsrisiken zu minimieren ist es dabei von Bedeutung neben der ökologischen auch die soziale Nachhaltigkeit in den Blick zu nehmen.

Um Finanz- und Realwirtschaft mit dem Nachhaltigkeitsreporting nicht zu überfordern, sind der damit verbundene bürokratische Aufwand auf ein notwendiges Minimum zu reduzieren und Transparenzanforderungen gut aufeinander abzustimmen.

Wiebke Merbeth, Bayerninvest
Leiterin Nachhaltigkeit

Ein nachhaltiges Finanzsystem für die große Transformation

Nachhaltige Finanzmarktpolitik wird der Real- und Finanzwirtschaft viel finanziellen, personellen und struktureller Aufwand abverlangen. Aber es ist mittelfristig der einzig gangbare Weg, um stabil zu bleiben und sich als einer der führenden Sustainable Finance-Standorte zu behaupten.

Daher gilt es in Zusammenarbeit mit dem Sustainable Finance-Beirat Bestrebungen für eine nachhaltige Finanzmarktpolitik voranzutreiben. Die politischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU müssen kohärent und verlässlich die Weichen für die Finanz- und Realwirtschaft stellen. Eine **integrierte und zukunftsgerichtete Unternehmensberichterstattung**, welche sich transparent für nachhaltige Investitionsentscheidungen sowie in ein ganzheitliches Risikomanagement implementieren lässt, stellt einen solchen Handlungsbereich dar. Diese Berichterstattung muss branchenübergreifend mess- und vergleichbar sein.

Des Weiteren könnte ein Zusammenspiel des **systematischen Wissensaufbaus bei Unternehmensentscheidern** mit der damit einhergehenden Stärkung **nachhaltigkeitswirksamer Finanzprodukte** die wachsende Nachfrage der Anleger*innen bedienen.

Für Investoren gilt es im Jahr 2021 einen Überblick der fortlaufenden Prozesse zu bekommen und sich dementsprechend zu positionieren, denn schon im Wandel ist Profitabilität nachhaltig. Dennoch weisen bestehende Portfolios hohe Bestandteile von gestrandeten Vermögenswerten und nicht-nachhaltigen Position auf. Investoren müssen hierbei abschätzen, wie weit in der Zukunft das Risiko der zugrundeliegenden Positionen liegt.

Karsten Löffler, Sustainable Finance Beirat
Vorsitzender des Beirats

Nachhaltigkeitsberichterstattung – was muss sie leisten?

Finanzdienstleister sind für Ihre Kredit und Investmententscheidungen aber auch im Hinblick auf ihre eigene Nachhaltigkeitsberichterstattung auf Daten der Unternehmen angewiesen, die finanziert werden bzw. in die investiert wird. Sieben Aspekte sind aus meiner Sicht für die Unternehmensberichterstattung wichtig:

1. **Der Anwendungsbereich** sollte auf große Unternehmen ausgeweitet werden, unabhängig davon ob sie sich über den Kapitalmarkt refinanzieren oder nicht. Der Vorschlag zur Corporate Sustainability Reporting Directive der EU würde eine Ausweitung von ca. 500 auf 15.000 Unternehmen in Deutschland sowie von ca. 11.600 auf ca. 49.000 Unternehmen EU-weit bedeuten, umfasst jedoch nur kapitalmarktorientierte Unternehmen.
2. **Der Ort der Berichterstattung** sollte einheitlich im Lagebericht sein, was ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer vollständig integrierten Berichterstattung werden.
3. **Die Nachhaltigkeits-Rohdaten** sollen maschinen- und menschenlesbar sein, im European Single Electronic Format an einer zentralen Stelle erfasst werden sowie dort leicht abzurufen sein. Dies umfasst auch das Tagging von Daten, die sich auf die EU-Taxonomie beziehen.
4. Das Konzept der **Doppelten Wesentlichkeit**, d. h. sowohl die nachhaltigkeitsbezogenen Auswirkungen auf das Unternehmen als auch die Auswirkungen des Unternehmens auf die Außenwelt, sollte in der Unternehmensberichterstattung umgesetzt werden.
5. Eine **zukunftsbezogene Berichterstattung** sollte analog zu den Empfehlungen der TCFD umgesetzt werden. Dies umfasst die Stärkung von Szenarioanalysen (mit Fokus auf Politikzielen, verbindlicher Transformationspfade, Stresstests, standardisierten Risikoberichterstattung etc.)
6. Ein **weiterentwickelter Risikobegriff** sollte sicherstellen, dass Unternehmen auch relevante Risiken aus ihrer Geschäftstätigkeit für Umwelt und Gesellschaft, die aus einer Nachhaltigkeitsbetrachtung identifizierbar sind, berichten (inkl. Erweiterung der zeitlichen Dimension); Dazu sollte die nichtfinanzielle Risikoberichterstattung eine erweiterte Darstellung der Art der Risiken, der vom Unternehmen zu deren Verminderung beschlossenen und der tatsächlichen getroffenen Maßnahmen sowie deren Zielerreichung (inkl. Überprüfung der Berichtsschwellen) umfassen.
7. Eine **gesetzliche Prüfpflicht** für nichtfinanzielle Informationen im Lagebericht sollte schrittweise / proportional mit dem mittel- / langfristigen Ziel hinreichender Sicherheit (reasonable assurance) durch einen Abschlussprüfer auf EU-Ebene eingeführt werden; dazu gehören klarstellende Ergänzungen bestehender Corporate-Governance-Pflichten um Nachhaltigkeitsaspekte und die Stärkung internationaler Nachhaltigkeits-Prüfungsstandards

Prof. Dr. Matthias S. Fifka, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen- Nürnberg

Vorstand Institut für Wirtschaftswissenschaften Vorstand

Nachhaltigkeitsreporting – Von der Kür zur Pflicht

Spätestens mit der Verabschiedung der EU-Richtlinie zur Stärkung der nicht-finanziellen Berichterstattung im Jahr 2014 und deren Umsetzung in die sogenannte „CSR-Berichtspflicht“ auf deutscher Ebene drei Jahre später hat die Evolution von Nachhaltigkeitsreporting (NHR) von der Kür zur Pflicht begonnen. War sie für Jahre oder gar Jahrzehnte eher schmückendes Beiwerk, wird sie

immer mehr zu einem festen Bestandteil der Unternehmensberichterstattung. Durch die Überarbeitung der Richtlinie für NHR durch die Europäische Kommission, die im April 2021 veröffentlicht wurde, wird sich diese Entwicklung weiter verstärken.

Neben der zunehmenden Regulatorik gibt es jedoch zahlreiche andere Treiber, die die Bedeutungszunahme des NHR beschleunigen. Ganz besonders zu nennen ist dabei eine sich verändernde Erwartungshaltung von Stakeholdern aus dem Finanzbereich wie Investoren, Kreditgeber und Analysten. Für sie ist ein umfassendes Reporting zu ökologischen, sozialen und Governance-Aspekten ein wichtiges Instrument bei der Risikobeurteilung einer Anlage geworden. Denn nachhaltige Unternehmen unterliegen geringeren nicht-finanziellen Risiken und weisen – so kann zumindest angenommen werden – langfristig tragfähigere Geschäftsmodelle auf.

Gleichzeitig wird von großen institutionellen Investoren, auch hier u.a. bedingt durch zunehmende politische Vorgaben, eine stärkere Berücksichtigung von ESG-Kriterien bei der Kapitalanlage eingefordert. So ist der Markt für nachhaltige Geldanlagen laut Angaben der „Global Sustainable Investment Alliance“ von 2016 bis 2018 um 32 % auf 30.683 Milliarden Dollar gewachsen. In Deutschland betrug das Wachstum bei nachhaltigen Geldanlagen von 2017 bis 2019 sogar 57 % (FNG, 2020). Dominiert wird dieser Markt nach wie vor von institutionellen Investoren, die für fast 90 % des Volumens verantwortlich zeichnen.

Die zunehmende Regulatorik aber auch die Bedarfe der beteiligten und eben zumeist professionellen Akteure wird in den nächsten Jahren folgende Entwicklungen bedingen:

- eine Ausdehnung der Berichtspflicht auf alle kapitalmarktorientierten Unternehmen, unabhängig von der Größe;
- eine weitere Standardisierung bzw. Vereinheitlichung der zu berichtenden Informationen
- die Integration von nicht-finanzieller Information in den Geschäftsbericht, sodass das Integrated Reporting zur dominierenden Berichtsform werden wird;
- die zunehmende Verpflichtung zur Testierung durch einen Wirtschaftsprüfer

Frieder Olfe, imug rating GmbH

Head of Business Development imug rating GmbH

5 Trends im CSR-Reporting 2021 aus Sicht einer ESG-Ratingagentur

Unternehmen und die CSR-Berichterstattung stehen in Bezug auf Nachhaltigkeit vor großen Herausforderungen. Die aktuellen Krisen verdeutlichen, wie entscheidend ein nachhaltiger Unternehmensansatz ist. 2021 rückt neben der Klimakrise Themen wie der Biodiversitätsverlust und soziale Ungerechtigkeit weiter in den Vordergrund:

Klimawandel bleibt ein dominantes Thema

Für Unternehmen steigt 2021 weiterhin der Druck, Treibhausgasemissionen zu dokumentieren und zu reduzieren. Zwar überschlagen sich Versprechen wie „net zero“ und „klimaneutral 2030“, jedoch müssen diesen nun auch jährliche drastische Handlungen folgen. Das Tempo muss enorm beschleunigt werden, um auf einen Paris-konformen Temperaturpfad zu gelangen. Der Aufruf zu mehr Klimaschutzanstrengungen wird nicht zuletzt von Investoren kommen, die nun vermehrt Portfolios, Produkte und Indizes Paris-konform gestalten.

„E“ heißt nicht nur Klimaschutz

Die Covid-19-Pandemie verdeutlicht den Zusammenhang zwischen Biodiversitätsverlust und gefährlichen Pandemien: Der Verlust der biologischen Vielfalt durch den Bau von mehr Infrastruktur und die Abholzung von Wäldern erhöht das Risiko von Pandemien wie Covid-19 wie das Fachmagazin *Nature* berichtet.¹ Unternehmen und Investoren müssen entsprechende Lehren ziehen und Biodiversitätsverlust im Risikomanagement verstärkt berücksichtigen. Für nachhaltige Investoren wird Biodiversität „the next big thing in ESG“, wie die sich momentan bildende *Task Force on Nature-related Financial Disclosures* (TNFD) zeigt.

Gleichberechtigung, Diversität und Inklusion finden mehr Beachtung

Lohnungleichheit, Arbeitssicherheit und systemischer Rassismus gerieten 2020 in den Vordergrund der öffentlichen Debatte: Die Pandemie kehrt errungene Fortschritte bei Armut, Gesundheitsversorgung und Bildung um und die Ermordung von George Floyd und die Black Lives Matter-Bewegung zeigen, dass Rassismus immer noch alltäglich und tief verwurzelt ist.² Unser Partner V.E stellte im letzten Jahr als Reaktion auf die verschärften sozialen Risiken einen starken Anstieg der Ausgaben von Social Bonds fest.³ Nachhaltige Investoren erwarten zunehmend belastbare Daten zu Diversität, Gleichberechtigung und Inklusion, um das „S“ in ESG zu adressieren.

Zunehmende Konvergenz der Berichterstattung

CDP, CDSB, GRI, IIRC, SASB oder IFRS – dieses Abkürzungs-Durcheinander ist aktuell CSR-Reporting-Realität. Regierungen, Aufsichtsbehörden, Standardsetzer, Investoren und Unternehmen konzentrieren sich vermehrt auf eine einheitliche CSR-Berichterstattung. Dementsprechend formen sich Zusammenschlüsse, Absichtserklärungen und Übernahmen. Mit zunehmender Standardisierung setzt sich der lange Weg zu einer transparenten Messung und Offenlegung von Informationen zur Nachhaltigkeitsleistung fort. Bis dahin müssen Unternehmen in der CSR-Berichterstattung jedoch weiterhin vielen Ansprüchen gleichzeitig gerecht werden.

Regulierungen und der Anstieg der ESG-Investorenanfragen

In der EU sorgt der *Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzwesen mit Taxonomie und SFDR* fortlaufend für neue komplexe Daten- und Reporting-Anforderungen. Damit Unternehmen für Investoren attraktiv bleiben, wird die Beantwortung von ESG-Anfragen quasi verpflichtend. Für 2021 und die folgenden Jahre zeichnet sich ein wachsender Fokus auf regulatorische Anforderungen in der ESG-Berichterstattung der Unternehmen ab. In der Folge werden ESG-Daten robuster und vergleichbarer.

D2.4 Riester in der Rechtsberatung (FA/VuR)

Barbara Rück, Verbraucherzentrale NRW

Beraterin Verbraucherzentrale NRW

Ist die Riester-Förderung gestorben? Nicht für die Beratung der Verbraucherzentrale!

¹ <https://www.nature.com/articles/d41586-020-02341-1>

² <https://www.un.org/development/desa/en/news/sustainable/sustainable-development-goals-report-2020.html>

³ https://vigeo-eiris.com/wp-content/uploads/2021/03/GLI_5mins_FINAL.pdf

In unseren Altersvorsorge-Beratungen sind Fragen zu bestehenden Riester-Verträgen an der Tagesordnung. Negative Medienberichterstattung und ausufernde Kosten tun hier ihr Übriges. Jährliche Standmitteilungen und Kostenaufstellungen lassen Anleger aufhorchen und Zweifel an der Sinnhaftigkeit der gewählten Förderart und des Produktes aufkommen.

Der Wunsch den ungeliebten Vertrag loszuwerden ist groß.

Verbraucher suchen Orientierung und wünschen Beratung zu ihren Möglichkeiten und Alternativen.

Bei der Bewertung bestehender Geld- und Wohnriester-Produkte sind sowohl die Produktebene als auch das Förderkonzept mit zu betrachten. Eine Herausforderung – nicht nur für Riester-Sparer.

In der Komplexität kaum mehr für Anleger nachvollziehbar sind darüber hinaus aufkommende Störfälle wie zum Beispiel bei Wohnriester-geförderten Immobilienfinanzierungen:

- Verlassen einer Riester-Bausparkombinations-Finanzierung
- Auflösen eines Finanzierungsstruktur wegen Scheidung und Verkauf

Welche Konsequenzen haben Handlungsoptionen für die Förderung? Nicht alles Gewünschte ist auch möglich. Förderschädliche Verwendung kann in Betracht gezogen werden, jedoch sind die Konsequenzen bei Geld- und Wohnriester unterschiedlich und sollten mitbedacht werden.

Wann ist eine Bauspar-Kombi-Finanzierung Geldriester und zu welchem Zeitpunkt Wohnriester? Wie kann ein vorzeitiger Ausstieg gelingen?

Die Kenntnis der Fördersystematik ist für Entscheidungen im zukünftigen Umgang mit dem Produkt unerlässlich.

Wollen Anleger weiter „riestern“, dann gilt mitunter:

Wenn Riester, dann richtig.

Förderoptimale Besparung erfordert Beitragsveränderungen. Doch was machen / machten Versicherungsanbieter daraus?

- Doppelprovisionen bei Zulage-bedingten Beitragsänderungen
- Senkung des Garantiezinses bei Beitragserhöhungen im laufenden Vertrag.

Aus dem Themenkatalog der Beratungen:

- **förderschädliche Verwendung:** Unterschiedliche Konsequenzen bei Geld- und Wohnriester
- **komplizierter als gedacht!** Wohnriester-Bausparkombi-Finanzierung verlassen: nicht einfach möglich
- **und wenn's kein Anbieter macht?** Wohnförderkonto reduzieren

Stephen Rehmke, Bund der Versicherten e.V.

Vorstand

Ein maßgeblicher Kritikpunkt an Riester-Rentenverträgen und insbesondere Riester-Rentenversicherungen ist die hohe Kostenbelastung. Ärgerlich wird es für Verbraucher und Verbraucherinnen, wenn sie Gefahr laufen, durch unzulässige Kostenberechnungen oder Vertragsklauseln zusätzliche Abschluss- und Vertriebskosten zahlen zu müssen. Darauf sollte in der rechtlichen Beratung Zu Riester-Rentenverträgen verstärkt geachtet werden:

Ausgehend von einigen Grundsatzurteilen des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteile vom 17.10.2012 – IV ZR 202/10; vom 25.07.2012 – IV 201/10 und vor allem vom 7.11.2012 – IV ZR 292/10) hat

die Rechtsprechung verschiedentlich über Kostenklauseln in Riester-Rentenversicherungen etwa hinsichtlich der Verteilung von Abschluss- und Vertriebskosten, der Berechnung des Rückkaufswertes, des Stornoabzugs, der Beitragsverwendung, den Warnhinweise zu Nachteilen oder zur Beitragsfreistellung geurteilt und deren Verwendung untersagt (OLG Köln, Urteil vom 2.9.2016 – 201/15; OLG Nürnberg, Urteil vom 13.2.2018 – 3 U 169/17; LG Köln, Urteil vom 20.2.2019 – 26 O 6/18; LG Leipzig, Urteil vom 20.10.2020 – 08 O 1494/19 n. rkr.). Die veröffentlichten Urteile ergingen durchweg auf Verbandsklagen.

Im Kern geht es um den Verstoß gegen den wesentlichen Grundgedanken des § 169 Abs.3 S.1, Abs.2 S.1 VVG zum Rückkaufswert. Die Bestimmung zum Rückkaufswert in § 169 Abs.3 S.1 VVG sieht vor, dass bei einer Kündigung des Versicherungsverhältnisses mindestens der Betrag des Deckungskapitals gezahlt wird, der sich bei gleichmäßiger Verteilung der angesetzten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ergibt. Das ist unmittelbarer Ausfluss des für Riester-Rentenversicherungsverträge erlassenen Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes (§ 1 Nr. 8 AltZertG). Gleichzeitig ist § 169 Abs.2 S.1 VVG zu entnehmen, dass die Abschlusskosten eines Vertrages während der ersten fünf Jahre auf den Zillmerungshöchstbetrag gedeckelt sind. Fehlt aber eine Deckelung der Abschlusskosten insgesamt und ist es den Versicherer nach den Bedingungen in ihren Klauseln möglich, weitere, nicht gezillmerte Abschlusskosten auf die gesamte Vertragslaufzeit und nicht erst auf einen Zeitraum der ersten fünf Vertragsjahre zu verteilen, besteht die Gefahr, dass den Versicherungsnehmer*innen der garantierte Mindestrückkaufswert bei einer frühen Vertragskündigung in den ersten fünf Jahren unterlaufen wird. Solche Klauseln werden als unwirksam beurteilt.

An anderer Stelle sind das Bundesfinanzministerium (BFM) und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auf den Plan gerufen worden. Sie ermahnten die Versicherer, keine neu- en Abschluss- und Vertriebskosten bei Riester-Rentenversicherungen zu berechnen, wenn sich bei gleichbleibenden Gesamtbeitrag nur die staatliche Zulage ändert und infolgedessen der Eigenbetrag des Verbrauchers oder der Verbraucherin zunächst sinkt und dann wieder steigt (Schreiben des BMF vom 14.3.2019 – IV C 3 – S 2220-a/16/1003 :004 – DOK 2019/0133038; BaFin Journal, 10/2019, S. 7). Zuvor hatte die BaFin bei einer Vielzahl von Lebensversicherungen diese unzulässigen Doppelprovisionen feststellen müssen.

Aus solchen Umständen ergeben sich Rückforderungs- bzw. Berichtigungsansprüche für die betroffenen Verbraucherinnen und Verbraucher. Verbraucherverbände können zudem Folgenbeseitigungsansprüche geltend machen (LG Köln, Urteil vom 25.05.2021 – 33 O 43/20).

D3.1 Liquidität auch bei Krisen – Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie?

Stefan Schmidt, Bündnis 90/ Die Grünen

Mitglied des deutschen Bundestages, Bündnis 90/ Die Grünen

Unerwartete Arbeitslosigkeit, monatelange Kurzarbeit oder ausbleibende Aufträge – die Ursachen für finanzielle Nöte sind in Krisenzeiten wie der aktuellen Pandemie vielfältig. Verschärft wird die Situation durch die momentane Niedrigzinsphase, in der beispielsweise Sparguthaben keine Zinsen mehr abwerfen oder viele Banken ihre Gebühren und Entgelte erhöhen. Die Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie in Krisenzeiten liegt darin, die Krise mitsamt ihrer Folgen für

die Kund*innen zu berücksichtigen und Liquidität zu fairen und angemessenen Konditionen bereitzustellen. Im Hinblick auf eine langfristige Kundenbindung kann das auch im Sinne der Finanzdienstleister sein.

Gerade in der aktuellen Krisenzeit sind die Menschen vermehrt auf kurzfristige Finanzspritzen wie Dispokredite angewiesen. Überhöhte Dispozinsen von durchschnittlich 10 Prozent sind aber weder verhältnismäßig noch gerechtfertigt und treiben die Menschen nicht selten in eine Überschuldungsspirale. Mehrere (Filial-) Banken haben ihre Dispozinsen auf etwa 5 Prozent gesenkt und damit vorgemacht, dass es sehr wohl möglich ist, auch mit niedrigeren Zinsen das Produkt Dispokredit wirtschaftlich anzubieten. Wir halten es für notwendig, Zinssätze für Dispo- und Überziehungskredite gesetzlich zu begrenzen. Eine Orientierung an den Kosten für die Bereitstellung eines Dispokredits plus angemessener Marge scheint dabei angebracht. So wird einerseits sichergestellt, dass die Kreditnehmer*innen nicht durch überhöhte Kosten überfordert werden. Andererseits wird gewährleistet, dass auch Menschen mit kleinem und unregelmäßigem Einkommen weiterhin Dispokredite erhalten – in Krisenzeiten ist das wichtiger denn je.

Faire und angemessene Konditionen sind auch bei Inkasso-Gebühren dringend notwendig. Gerade in der Krise werden die Menschen vermehrt ihre Rechnungen nicht sofort, sondern nur mit Verzug begleichen können. Landet schließlich eine Inkasso-Forderung im Briefkasten, reißt das häufig ein noch tieferes Loch in die Haushaltskasse. Denn trotz Gesetzesänderung im letzten Jahr können für standardisierte Massenschreiben immer noch horrenden Kosten anfallen. Um Liquidität zu sichern, müssen auch die Inkasso-Gebühren gesenkt werden, insbesondere, wenn es sich um Standard-schreiben handelt.

Die Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie, für faire und angemessene Konditionen zu sorgen, beginnt aber schon viel früher: In der Beratung. Liquidität langfristig zu sichern gelingt nur, wenn die Grundsteine dafür gelegt werden. Aber noch immer werden Kund*innen viel zu häufig Finanzprodukte angedreht, die für sie zu teuer, zu riskant oder schlicht ungeeignet sind. Wenn jemand nur ein niedriges Einkommen bezieht oder keine finanziellen Rücklagen hat, dann ist es meist am sinnvollsten, erstmal ein Liquiditätspolster aufzubauen. Viel zu häufig werden in solchen Situationen dann trotzdem starre und langfristige Finanzprodukte wie Lebensversicherungen verkauft. Schließlich gibt es für die Lebensversicherung Provisionen – für den Rat, das Geld erstmal aufs Sparsbuch zu legen, aber nicht. Unpassende Finanzprodukte sind meistens das Ergebnis eines Interessenskonfliktes, der durch die provisionsbasierte Beratung entsteht. Um zu gewährleisten, dass die Interessen und Bedürfnisse der Verbraucher*inne im Fokus der Beratung stehen, ist der Umstieg von der provisionsbasierten zur Honorarberatung notwendig.

Faire und angemessene Konditionen für Finanzprodukte sind nicht nur essentiell, um Liquidität insbesondere in Krisenzeiten zu sichern. Sie tragen auch maßgeblich zu einer langfristigen Kundenbindung bei.

Dorothea Mohn, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)

Leiterin Team Finanzmarkt

EINE VERBRAUCHERORIENTIERTE KREDITBEZIEHUNG

Die Covid19-Pandemie hat Deutschland nach wie vor im Griff. Dabei hat sie bereits schwere Schäden angerichtet, zuallererst im Bereich Gesundheit, aber auch finanziell. Viele Menschen haben Einkommensverluste hinnehmen müssen, durch Kurzarbeit, Jobverlust oder Auftragseinbrüche.

Der Staat hat mit einem breiten Set an Maßnahmen gegengesteuert und Einkommensverluste für Menschen und Unternehmen gemildert. Zu den Maßnahmen zählt auch ein drei Monate währendes Kreditmoratorium (Art. 240 § 3 EGBGB), welches Kreditnehmern die Möglichkeit gegeben hat, Kreditraten zu senken beziehungsweise zu stunden. Währenddessen bestand ein erweiterter Kündigungsschutz. Diese Entwicklungen haben auf ein bestehendes Problem im Verbraucherkreditrecht aufmerksam gemacht und gleichzeitig einen Lösungsansatz skizziert. Passieren im Verlauf von Kreditbeziehungen unverschuldete Krisenereignisse im Leben der Verbraucher, mit Auswirkungen auf die Zahlungsfähigkeit, so bleiben diese bislang unberücksichtigt.

Das Risiko für derartige Krisenereignisse ist im Verbraucherkreditrecht allein bei den Kreditnehmern angesiedelt. Tritt ein solcher Krisenfall ein, wird der Erfolg der Kreditbeziehung gefährdet und es besteht die Gefahr von Überschuldung. Das pandemiebedingte Kreditmoratorium hat einen geltenden Grundsatz des Schuldrechts „Geld hat man zu haben“ aufgeweicht. Der Gesetzgeber hat in der Gesetzesbegründung ausgeführt, dass die Verbraucherschutzmechanismen des geltenden Rechts vor dem Ausmaß der Krise nicht ausreichen, um die Kreditnehmer vor Überschuldung zu bewahren. Weiter heißt es, dass die Vertragspartner einer Verbraucherkreditbeziehung ein besonderes Interesse daran hätten, diese auch in Krisenzeiten zu erhalten. Daran gilt es anzuknüpfen, denn dies gilt unabhängig von der Covid19-Pandemie. Die Gesetzgebung sollte eine Verbraucherkreditbeziehung dynamisch betrachten und diese so robuster in Bezug auf Störungen machen, in dem eine geteilte Übernahme der Risiken bei unverschuldeten Krisen sichergestellt wird. Eine verantwortungsvolle Kreditvergabe stellt sicher, dass sich Kreditnehmer die Kredite auch leisten können, und zwar nicht nur heute, sondern auch morgen und übermorgen. Neben der oben beschriebenen Flexibilisierung der Kreditbeziehung erfordert dies eine umfassende Haushaltsanalyse im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung, die alle Einnahmen, Ausgaben, bestehende Verbindlichkeiten und Vermögenswerte einbezieht sowie mögliche finanzielle Risiken in der Zukunft abfragt.

Darüber hinaus müssen die angebotenen Kreditprodukte für Verbraucher geeignet sein, um den jeweils beabsichtigten Zweck der Finanzierung auf die effizienteste Weise zu realisieren. Die Parameter des Kredites, wie Kreditsumme, Zinssatz und Laufzeit müssen auf die Ausgangssituation und das Vorhaben des Verbrauchers passen. Die Passgenauigkeit eines Kreditproduktes muss bei der verantwortungsvollen Beratung ausschlaggebend für seine Empfehlung sein, nicht die Gewinnmarge. Ein Kreditprodukt kann auch dann passgenau für Verbraucher sein, wenn deren Bonität dafür heute noch nicht ausreicht. Das ist dann der Fall, wenn durch den Kredit die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von morgen nachhaltig gesteigert wird. In diesem Fall wirkt der Kredit wie eine Investition und der Zugang ist ökonomisch sinnvoll. Es ist Aufgabe des Gesetzgebers, Regelungen zu schaffen, die eine verantwortliche Kreditvergabe durch die Anbieter sicherstellen. Diese sind ihrerseits in der Pflicht, die Regelungen zu befolgen und nicht zu umgehen. Die Verbraucher wiederum sind in der Verantwortung, die bereitgestellten Informationen aus der Kreditberatung in ihre Kreditentscheidung einzubeziehen

Finn Gerlach, Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)

Rechtsanwalt und Gruppenleiter in der Rechtsabteilung

I. Einfluss von Finanzdienstleistungen auf die Liquidität

Im Ausgangspunkt sind die zentralen Faktoren für die Liquidität der Verbraucherinnen und Verbraucher das Einkommen und der Konsum. Werden Finanzdienstleistungen in Anspruch genommen, haben regelmäßig die Aufnahme eines Immobilien- oder Konsumentenkredits sowie die Vermögensanlage den größten Einfluss auf die Liquidität – insbesondere wenn der Blick auf Handlungsspielräume in Krisen gerichtet ist.

II. Verantwortungsvolle Kreditvergabe der Sparkassen

Die Verhinderung von Liquiditätsengpässen in Krisenzeiten beginnt bereits beim Abschluss eines Kreditvertrags, indem sowohl das Kreditvolumen als auch die monatliche Belastung der Kunden angemessen gewählt werden. Die Sparkassen sind sich ihrer diesbezüglichen Verantwortung bei der Kreditvergabe bewusst und nehmen diese sehr ernst. So erfolgt die Kreditvergabe grundsätzlich erst nach umfassender Information und Beratung des Kunden in der Filiale oder online in der Internetfiliale. Eine ordnungsgemäße Kreditwürdigkeitsprüfung unter Berücksichtigung der Einnahmen und Ausgaben des Kunden ist dabei selbstverständlich und mündet stets in eine Einzelfallentscheidung hinsichtlich der Vergabe des Kredits.

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

III. Verantwortungsvolle Vermögensanlageberatung durch die Sparkassen

Auch bei der Vermögensanlageberatung legen die Sparkassen die individuellen Bedürfnisse und Eigenschaften ihrer Kunden – zu denen insbesondere die persönliche Risikobereitschaft gehört – zu Grunde. In diesem Zusammenhang findet auch der Bedarf bzw. Wunsch des Kunden Berücksichtigung, in Krisenzeiten auf einen Liquiditätspuffer zurückgreifen zu können.

Bei der Vermögensanlageberatung wird deshalb auf einen Portfolioansatz zurückgegriffen, bei dem die Kombination verschiedener Anlageklassen, Risikoausprägungen und Produktlaufzeiten einen strategischen Vermögenserhalt bzw. –aufbau fördert. Gemeinsam mit dem Kunden wird das für ihn geeignete „Sollportfolio“ unter Berücksichtigung seiner Angaben ermittelt.

Wichtig dabei ist, dass die Anlageempfehlungen auf das freie liquide Anlagevermögen des Kunden abstellen. Zu diesem Zweck werden die aktuellen Vermögenswerte des Kunden abgefragt und ein gewisser Anteil davon für die sog. Notfallliquidität und eine Zielsparposition subtrahiert. Was verbirgt sich hinter diesen Begriffen:

Notfallliquidität: Wir empfehlen eine Summe in Höhe von drei Haushaltsnettoeinkommen als Liquiditätspuffer täglich verfügbar zu halten, um auf mögliche Notfälle, Krisen und ungeplante Ereignisse reagieren zu können. Die 3 Haushaltsnettoeinkommen haben sich in den letzten Jahren als guter Richtwert etabliert. Stiftung Warentest empfiehlt eine ähnliche Größe (zwei bis drei Gehälter). Der Kunde kann diesen Betrag auf eigenen Wunsch hin natürlich reduzieren oder erhöhen, je nach seinem persönlichen Sicherheitsgefühl.

Zielsparen: Dahinter verbergen sich Anschaffungen und Wünsche, die sich der Kunde innerhalb der nächsten 1-3 Jahre erfüllen möchte und hierzu bereits bestehende Vermögenswerte berücksichtigen oder ansparen möchte.

IV. Sparkassen unterstützen Kunden während der Corona Pandemie

Auch und insbesondere in der aktuellen Pandemie sind die Sparkassen ihrer Verantwortung gerecht geworden und haben zur Liquidität der Kundinnen und Kunden beigetragen. Die Sparkassen haben mit zusätzlichen Krediten und Aussetzungen von vereinbarten Kreditzahlungen dort geholfen, wo sehr plötzlich wirtschaftliche Einbrüche aufgetreten sind und staatliche Hilfen nicht oder noch nicht erreichbar waren. Die Fairness gebietet es zu sagen: Die gesamte deutsche Kreditwirtschaft hat jeweils ihren Anteil geschultert. Natürlich lag der weitaus größte Anteil entsprechend der Marktbedeutung bei Sparkassen und Landesbanken. Ohne dieses Engagement hätte Deutschland bereits erhebliche wirtschaftliche Verwerfungen erlitten. Die Sparkassen haben viele Unternehmen erhalten und Arbeitsplätze bewahrt.

Die deutschen Sparkassen haben auch Aussetzungen von Zins- und Tilgungsleistungen bei Verbraucherkrediten ermöglicht. Damit betroffene Kunden in Zeiten des Abstandsgebots dazu nicht in die Sparkassenfilialen kommen müssen, wurde den Sparkassenkunden bereits ab März 2020 ein einfacher Online-Weg angeboten, um eine solche Zins- und Tilgungsaussetzung schnell und unbürokratisch umzusetzen. Selbstverständlich waren und sind auch telefonische Beratungen durch die Kundenberater der Sparkassen möglich.

V. Beratungsdienst der Sparkassen-Finanzgruppe: Geld und Haushalt

Liquiditätsengpässe in persönlichen Krisensituationen – ob ausgelöst durch eine Pandemie oder individuelle Schicksalsschläge – lassen sich besser vermeiden, wenn Verbraucherinnen und Verbraucher insgesamt über eine solide finanzielle Bildung verfügen. Hier setzt die Sparkassen-Finanzgruppe bereits vor der etwaigen Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen an und unterstützt Verbraucherinnen und Verbraucher mit ihrem Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ bei allen Fragen rund um das Thema Budget. Die frühzeitige Vermittlung von finanzieller Bildung und wirtschaftlicher Kompetenz trägt zu einem verantwortungsbewussten Umgang mit Geld bei und beugt unüberlegten Überschuldungssituationen vor. Die Angebote des Beratungsdienstes sind kostenfrei und neutral. Einzelne Broschüren und weitere Informationen können unter www.geldundhaushalt.de abgerufen werden.

Michael Weinhold, Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV)
Stellvertretender Sprecher

1. Bedeutung der Liquidität in der Krise

Unter Liquidität versteht man die Fähigkeit seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können, somit flüssig, d. h. zahlungsfähig zu sein. Dies betrifft nicht nur Unternehmer, Selbständige

sondern in gleicherweise auch Verbraucher. Ohne Liquidität kann die Grundversorgung nicht gesichert werden.

Die Corona Pandemie hat verdeutlicht, dass es bei nicht vorhersehbaren Krisen, die gravierende finanzielle Auswirkungen auf Unternehmen und Verbraucherhaushalte haben, wichtig ist, Zeit zu gewinnen und zunächst die Liquidität zu sichern für die Aufrechterhaltung der selbständigen Tätigkeit bzw. des lebensnotwendigen Existenzminimums.

Durch die gesetzlichen Stundungsregelungen bei Darlehen, Miete und Dauerschuld-verhältnissen wurde die Grundlage geschaffen, dass in einer ersten Phase der Krise die Liquidität der Betroffenen gesichert werden konnte, obwohl die Zahlungsfähigkeit z. T. erheblich eingeschränkt war.

Zusätzlich erforderlich war bei Kapitalunternehmen die Aussetzung der Insolvenzantrags-pflicht, da fehlende Liquidität, im Sinne von Zahlungsunfähigkeit unmittelbar in die Insolvenz führt. Um feststellen zu können, ob ein Unternehmen nach solch einer pandemischen und damit auch finanziellen Krise noch tragfähig ist, ist Zeitgewinn ein entscheidender Faktor.

Zur Verbesserung der Einnahmenseite und somit zur Sicherung der Liquidität sind weitergehende staatliche Unterstützungsprogramme von essentieller Bedeutung, wie dies exemplarisch auch die Corona Pandemie verdeutlicht. Diese staatlichen vielfältigen Unterstützungsprogramme auf Beihilfe- oder Darlehensbasis, ggf. in Verbindung mit steuerentlastenden Maßnahmen und/ oder erweiterten und niedrigschwelligen Zugangswegen zu existenzsichernden Unterstützungsleistungen, zeigen auf, dass in vielfältiger Weise vorrangig die Zahlungsfähigkeit, somit Liquidität zu sichern ist.

Liquidität ist auch in der Schuldnerberatung von besonderer Bedeutung, wenn das Einkommen nicht mehr im gewohnten Maße durch Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit etc. zur Verfügung steht oder Leistungsgewährung sich erheblich verzögert.

Daher ist es für Schuldner in solchen Situationen von entscheidender Bedeutung weiterhin auf ihre Zahlungsmittel zugreifen oder größere Zahlungsverpflichtungen zeitbefristet aussetzen zu können. Dies umfasst den weiteren Zugriff auf das Konto durch oder bei Überziehung, aber auch die weitere Nutzung mittels Kartenzahlung.

Gerade der Schuldnerberatung ist es bewusst, dass es ein schmaler Grat ist, dass die Verschaffung von Liquidität in einer Krisensituation auch dazu führen kann, eine bestehende Überschuldungssituation zu verfestigen.

2. Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie?

Ein wichtiger Pfeiler zur Überbrückung einer finanziellen Krise aufgrund einer Pandemie, ist die Verfügbarkeit liquider Mittel bzw. die Möglichkeit vorhandene Zahlungsverpflichtungen partiell aussetzen, d. h. stunden zu können.

Die Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie ist es vorhandene Verfügungsmöglichkeiten nicht zu schnell einzuschränken bzw. durch Stundung oder Ausweitung bestehender Verfügungsmöglichkeiten die Fortsetzung des unternehmerischen Handelns oder bei Verbrauchern die Sicherung der Grundversorgung zu ermöglichen.

Die Pandemie hat gezeigt, dass dies eine Gratwanderung zwischen zusätzlicher und erfolgreicher Hilfestellung oder Hinausschieben einer dem Grundsatz nach nicht auflösbaren Insolvenzsituation

ist. Die Finanzdienstleistungsindustrie hat ein Eigeninteresse Unternehmer und Verbraucher dabei zu unterstützen, damit die Chance besteht Überschuldung und Insolvenz vermeiden zu können.

Die Unterstützung bei der Sicherstellung der Liquidität erfolgt an erster Stelle über das Zahlungskonto, aber auch über die Flexibilisierung der Rückzahlung vorhandener Zahlungsverpflichtungen.

Der Gesetzgeber hat mit dem § 504a BGB eine Möglichkeit geschaffen, dass bei dauerhafter Überziehung eines Zahlungskontos in einem Zeitraum von sechs Monaten, die Kreditinstitute verpflichtet sind dem Kontoinhaber eine Beratung anzubieten. Dieses Beratungsangebot kann auch auf externe Stellen, wie z. B. Schuldner- und Verbraucherberatung delegiert werden. Diese Möglichkeit wird dem Grunde nach nicht genutzt. Die Verantwortung der Finanzdienstleistungsindustrie könnte hier in einer engeren Kooperation mit z. B. Schuldner- und Verbraucherberatung bestehen.

3. Was folgt aus der Corona Pandemie für die Behandlung von finanziellen Krisensituationen?

In einer so ausgeprägten Krisensituation wie einer Pandemie, die erhebliche finanzielle Auswirkungen auf Unternehmen und Verbraucher hat, ist zunächst Flexibilität, d. h. Stundung, Prolongation etc. bei der Rückzahlung bestehender Verpflichtungen angesagt, als auch die Liquidität – zeitbegrenzt - zur Verfügung zu stellen.

Die gesetzlich getroffenen Regelungen zur Stundung und Aussetzung bei Darlehen, Dauerschuldverhältnissen und Mietzahlungen im Rahmen der Corona Pandemie sind zu verstetigen. Dies ermöglicht auch der Finanzdienstleistungsindustrie flexibler auf solche Krisen zu reagieren.

Die Sicherung von Einnahmen auf überzogenen Zahlungskonten vor vollständiger Aufrechnung, wird mit dem in Kraft treten des Fortentwicklungsgesetz zum Pfändungsschutzkonto zum 01.12.2021, erstmals geregelt. Durch diese Regelung wird es zukünftig möglich sein in Krisensituationen die Liquidität der Verbraucher besser zu sichern. Insofern ist diese gesetzliche Regelung ein wichtiger Beitrag zur Sicherung des Existenzminimums und damit der Liquidität, insbesondere in Krisensituationen.

D3.2 Restschuldversicherung – Funktion und Kosten (FA/VuR)

Dr. Achim Tiffe, Juest+Oprecht

Rechtsanwalt

Was läuft bei Restschuldversicherungen schief?

Nach Mitteilung von Forbes vom 31.07.2019 ist der missbräuchliche Verkauf von Restschuldversicherungen in Großbritannien einer der größten Finanzskandale der Vergangenheit, die auf den identischen Mechanismen wie in Deutschland beruhen:

<p>“Mis-selling of payment protection insurance (PPI) is by far the U.K.’s biggest financial scandal. The Financial Conduct Authority (FCA) says that since January 2011, British banks and financial institutions have paid out £37.5bn (\$45.73bn) in compensation to customers who were wrongly sold PPI insurance. Lloyds Banking Group alone accounts for more than half of this total.</p> <p>The origins of the scandal date back to the 1990s, when financial institutions in the U.K. started selling PPI on lending products including mortgages, car loans and credit cards. PPI was meant to cover loan interest and repayments if the customer became unable to pay, for example due to illness or unemployment. As it was highly profitable for lenders and insurance companies, it was, unsurprisingly, heavily promoted. By 2005, there were an estimated 20 million PPI contracts in existence with annual gross premiums of over £5bn (\$6.1bn).</p> <p>PPI was expensive: premiums could raise the cost of a loan by up to 50%. And it mostly didn’t work. In 2005, the U.K.’s Citizens’ Advice Bureau (CAB) complained that there were so many exclusion clauses in the contracts and administrative barriers to claiming that many people couldn’t make successful claims. Furthermore, the CAB reported, people were being sold policies that they did not need or were unsuitable for them.</p> <p>The picture was particularly bleak for people in financial difficulties who were taking out consolidation loans: a new PPI contract could be attached to each rolled-over loan, resulting in escalating premiums and increasing indebtedness.”</p> <p>Originaltext</p>	<p>“Der Fehlverkauf von Ratenschutzversicherungen (PPI) ist bei weitem der größte Finanzskandal im Vereinigten Königreich. Die Financial Conduct Authority (FCA) sagt, dass britische Banken und Finanzinstitute seit Januar 2011 37,5 Milliarden Pfund (45,73 Milliarden Dollar) an Entschädigung an Kunden ausgezahlt haben, denen fälschlicherweise eine PPI-Versicherung verkauft wurde. Mehr als die Hälfte davon entfällt allein auf die Lloyds Banking Group.</p> <p>Die Ursprünge des Skandals reichen bis in die 1990er Jahre zurück, als Finanzinstitute im Vereinigten Königreich begannen, PPI auf Kreditprodukte wie Hypotheken, Autokredite und Kreditkarten zu verkaufen. PPI sollten die Kreditzinsen und Rückzahlungen abdecken, wenn der Kunde zahlungsunfähig wurde, zum Beispiel aufgrund von Krankheit oder Arbeitslosigkeit. Da es für Kreditgeber und Versicherungsgesellschaften hochprofitabel war, wurde es, was nicht überrascht, stark beworben. Im Jahr 2005 gab es schätzungsweise 20 Millionen PPI-Verträge mit jährlichen Bruttoprämien von über £5 Milliarden (\$6,1 Milliarden).</p> <p>PPI waren teuer: Die Prämien konnten die Kosten eines Kredits um bis zu 50% erhöhen. Und es funktionierte meistens nicht. Im Jahr 2005 beklagte sich das britische Citizens’ Advice Bureau (CAB) darüber, dass es so viele Ausschlussklauseln in den Verträgen und administrative Hürden bei der Geltendmachung von Ansprüchen gab, dass viele Menschen keine erfolgreichen Anträge stellen konnten. Darüber hinaus berichtete das CAB, dass Menschen Policen verkauft wurden, die sie nicht benötigten oder für sie ungeeignet waren.</p> <p>Ein besonders düsteres Bild bot sich für Menschen in finanziellen Schwierigkeiten, die Konsolidierungsdarlehen aufnehmen: Jedem gewährten Darlehen konnte ein neuer PPI-Vertrag beigefügt werden, was zu eskalierenden Prämien und zunehmender Verschuldung führte“.</p> <p>Übersetzt mit www.DeepL.com/Translator</p>
---	---

In Großbritannien ist die Finanzdienstleistungsaufsicht schon vor Jahren gegen den Vertrieb von Restschuldversicherungen rigoros vorgegangen. Nach der Mitteilung der britischen Behörde Financial Conduct Authority (FCA) in Großbritannien haben die britischen Banken Verbrauchern allein im Dezember 2019 332,4 Millionen Pfund erstattet, seit Januar 2011 insgesamt 38,3 Milliarden britische Pfund: „A total of £ 332.4 million was paid in December 2019 to customers who complained about the way they were sold payment protection insurance (PPI). This takes the amount paid since January 2011 to £ 38.3 billion.“

Frank Schäffler, FDP

Mitglied des deutschen Bundestages, FDP

Eine Restschuldversicherung dient prinzipiell dazu, Kreditnehmer gegen Zahlungsausfälle zu schützen, falls diese im Falle von Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit oder Tod die Kreditraten nicht mehr bedienen können. Etwa 32 % aller Konsum- und KFZ-Kredite werden nach Angaben der BaFin mit einer Restschuldversicherung versehen.

Obwohl eine solche Restschuldversicherung für manche Verbraucher sinnvoll sein kann, dürfte die hohe Abschlussrate zumindest in Teilen an der verbraucherunfreundlichen Vergabepaxis von Restschuldversicherungen liegen:

Erstens werden die Beiträge für die Restschuldversicherung kreditfinanziert und entsprechend verzinst. Für die vermittelnden Banken entsteht somit der Anreiz, eine Restschuldversicherung anzubieten, weil sich dadurch die Kreditsumme erhöht und zusätzliche Zins-einnahmen entstehen. Zweitens sind Restschuldversicherungen für die Versicherungsvermittler sehr lukrativ. Der höchste Provisionsatz, welchen die BaFin in ihren Untersuchungen identifiziert hat, beträgt 79 % der erhobenen Beitragssätze. Drittens scheint bei manchen Kunden der Eindruck zu entstehen, dass die Versicherung notwendig für die Kreditgewährung sei. Dies liegt primär daran, dass der Versicherungsabschluss und die Beratung zeitgleich mit der Kreditvergabe geschehen.

Die beschriebenen Anreizstrukturen legen nahe, dass es bei dem Vertrieb von Restschuldversicherungen zu Interessenskonflikten kommt. Trotzdem haben sich die Freien Demokraten gegen den Provisionsdeckel für Restschuldversicherungen ausgesprochen. Nicht, weil wir nicht die Missstände im Bereich der Restschuldversicherungen sehen würden. Wir lehnen die Regelung ab, weil wir den Provisionsdeckel für ein nicht zielführendes Instrument halten.

Aus Sicht der Freien Demokraten hätte die BaFin längst auf Basis des Paragraphen 48a im VAG eingreifen können. Demnach darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten eigentlich nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Bei Verstößen gegen diese Vorschrift stehen der BaFin verschiedene Aufsichtsinstrumente zur Verfügung. Bisher hat die BaFin nach eigener Aussage der Bundesregierung jedoch keine entsprechenden Maßnahmen im Bereich der Restschuldversicherung ergriffen. Es handelt sich bei den Missständen in dem Bereich vor allem um ein Vollzugsproblem seitens der BaFin.

Der Gesetzgeber hätte hinsichtlich Restschuldversicherungen, wenn überhaupt, in Form von sogenannten Abkühlphasen aktiv werden sollen. In Großbritannien hat die britische Finanzaufsicht (Financial Services Authority) bereits solche „Cooling-off phases“ für Restschuldversicherungen eingeführt, die festlegt, dass Restschuldversicherungen frühestens eine Woche nach Abschluss des Kredits abgeschlossen werden dürfen. So kann der Kreditnehmer seine Entscheidung in Ruhe überdenken, ohne dass der Eindruck entsteht, dass der Kredit nur in Kombination mit einer Restschuldversicherung gewährt wird. Die von den

Freien Demokraten auch für Deutschland vorgeschlagene zeitliche Entkopplung zwischen dem Abschluss von Kredit- und Restschuldversicherung würde die Verbraucher letztlich viel besser schützen als der seitens der Bundesregierung eingeführte Provisionsdeckel.

Martina Schröder, Verbrauchzentrale Sachsen

Referentin für Finanzdienstleistungen

Die Verbraucherzentrale Sachsen begrüßt- auch als Sprecherin des bundesweiten „Bündnis gegen Wucher“ - die Initiativen, die unstrittigen Missstände im Zusammenhang mit dem Verkauf von Restschuldversicherungen zu beseitigen. Eine neue rechtliche Regulierung ist dringend und zwingend erforderlich, da die bisherigen freiwilligen (Selbstverpflichtungserklärung der Kredit- und Versicherungswirtschaft) und gesetzlichen Maßnahmen (§ 7a VVG sowie Beweislastumkehr zur Freiwilligkeit) in den letzten Jahren zu keiner verbesserten Situation für Verbraucher*innen geführt haben. Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie und die damit einhergehenden finanziellen Belastungen der Bürger wird sich die Lage der Betroffenen weiter verschlechtern. Der neuen Regelungen im Versicherungsaufsichtsgesetz, insbesondere § 50a VAG, fassen jedoch den Missstand - bildlich gesprochen - nicht an der Wurzel an, sondern nehmen wiederum nur einen Rückschnitt vor.

Allgemein wird der Eindruck erzeugt, durch geringere Provisionen würde der Wucher beseitigt werden können. Man macht die finanziellen Anreize (*menschliches Versagen*) für die Vermittlung von Produkten verantwortlich. Dem Provisionsanreiz und nicht dem Wucherzins wird die Schuld zugeschrieben. Doch ein potenter Wucherer wie eine Bank findet leicht neue Wege und Gehilfen, wenn ihm der Wucher als solcher nicht verwehrt ist. Die Produkt- und Vertragsgestaltung liegt in ihrer Hand. Die Bundesregierung schont die Banken und reguliert nur die zuarbeitenden Versicherer. Beim Wucher sind Versicherer nur die Gehilfen.

Restschuldversicherungsverträge werden von den Banken angeboten, die Formulare werden von ihnen ausgefüllt, sie sind für Bankinteressen maßgeschneidert. Ihr Personal schließt die Verträge ab, kündigt sie für die Umschuldung (immer „im Auftrag des Kunden“), vereinbart immer höhere Prämien etc. Die Bank erhält die Gewinne aus der Vorauszahlungspflicht (überhöhte Ratenkreditzinsen für deren Finanzierung), aus den Kick-Back-Provisionen für eine Vermittlung, die im eigenen Interesse erfolgt und nichts vermittelt, und schließlich aus Gewinnabführungsverträgen und Fiktionen eines Serviceentgeltes im Rahmenvertrag bzw. über die Muttergesellschaft.

Vor dieser Einordnung sind die neuen gesetzlichen Regelungen nach Ansicht der Verbraucherzentrale Sachsen nicht ausreichend, um das Problem für bestehende Verträge zu lösen, aber auch nicht, um es in der Zukunft an der Wurzel zu fassen.

Ein Provisionsdeckel beseitigt bestehende Anreize nicht

Eine Begrenzung der Höhe der Einnahmen, welche Kreditinstitute aus dem Verkauf von Versicherungsverträgen erzielen können (Provisionsdeckel), beseitigt nicht den Anreiz, die Einnahmen im Kreditvertrieb stets durch den Verkauf von Versicherungen zu steigern. Möglicherweise verschärft ein Provisionsdeckel den Missstand sogar, weil er die Kreditinstitute dazu zwingen könnte, die Quote der Kredite, die mit Zusatzversicherungen verkauft werden, zu erhöhen, um wegbrechende Einnahmen aufgrund des Provisionsdeckels auszugleichen. Solange ein wucherischer Kreditpreis auferlegt werden kann, werden Banken Wege finden, diesen Gewinn direkt oder indirekt abzuschöpfen.

Ein Provisionsdeckel lenkt ab vom Kern des Problems

Ein Provisionsdeckel suggeriert, dass sich dadurch die Zielsetzung, welche Kreditinstitute mit der „Kreditberatung“ verfolgen, ändern ließe. Sie reduziert in unzulässiger Weise das Verbraucher benachteiligende Anbieterverhalten auf die Höhe der vereinnahmten Provision, so als ob der aktive Verkauf von Versicherungen an Verbraucher mit Kreditbedarf plötzlich bedarfsgerecht würde, wenn nur die Provision etwas geringer wäre.

Das Problem des Verkaufs nicht bedarfsgerechter Produkte bleibt bestehen

Ob Verbraucher, die aktuell Bedarf an einem Konsumentenkredit geäußert haben, überhaupt Bedarf daran haben, eventuelle Risiken (aus der Kreditaufnahme oder generell) abzusichern, wird im Rahmen eines Kreditgesprächs nicht exploriert. Mit der Exploration des Bedarfes im Verbraucherinteresse kann das Kreditinstitut auch kein Geld verdienen, da nur die erfolgreiche Vermittlung vergütet wird, hilfsweise mittels des Suggestierens eines nicht vorhandenen Bedarfes.

Kündigungsquoten sind kein Qualitätskriterium bedarfsgerechter Kreditberatung

Bei der Diskussion um eine Provisionsbegrenzung hat die BaFin Kündigungsquoten als Qualitätskriterium ins Spiel gebracht. Dahinter steht die These, dass niedrige Kündigungsquoten ein Anzeichen dafür sein sollen, dass die vermittelten Produkte bedarfsgerecht wären. Aus Verbrauchersicht stellt sich eine Kündigung oder ein Widerruf in der Regel als unvorteilhaft dar, da oft nur ein Bruchteil der Versicherungsprämie erstattet wird. Durch die Vermischung von Prämien, Zinsen und Tilgung in der Ratenzahlung wird ihnen zudem nicht bewusst, wie sie die Belastung reduzieren können. Kreditinstitute können die Kündigungsquote ohnehin aktiv beeinflussen, indem sie Bedarf suggerieren und den Eindruck erwecken, die zur Kreditanpassung in Notzeiten notwendige Kulanz werde schwieriger.

Die Verbraucherzentrale Sachsen schlägt im Ergebnis weiterhin vor, das Wucherverbot bei Krediten effektiv zu gestalten.

In der Gesamtkonstruktion der verbundenen Geschäfte sehen wir ein Bankprodukt, mit dem Banken bei eigenen oder für sie exklusiv tätigen Versicherungsgesellschaften Produkte bestellen, mit denen sie die Wuchergrenzen umgehen können. Gefordert wird daher, wie schon von der EU-Kommission im Jahre 2002, dass die Freiwilligkeitslücke geschlossen wird.

Die Prämien, ebenso wie die Vorauszahlungskosten aller zusammen mit dem Kredit abgeschlossenen Restschuld- bzw. Restkreditversicherungen, müssen immer in den effektiven Jahreszinssatz bei der Wucherprüfung einbezogen werden. Damit folgen wir dem Auftrag der EU RiLi 2008/48/EU zur exklusiven Wucherregelung unter (26): „Die Mitgliedstaaten sollten unter Berücksichtigung der besonderen Merkmale des Kreditmarkts in ihrem jeweiligen Land geeignete Maßnahmen zur Förderung verantwortungsvoller Verfahren in allen Phasen der Kreditvergabe ergreifen. ... und ... sollten die erforderlichen Kontrollen durchführen, um derartige Verhaltensweisen zu unterbinden und sie sollten die erforderlichen Sanktionsmittel für jene Kreditgeber bestimmen, die sich so verhalten.“ Das EU-Recht hat dies bereits für die Preisangabe im Grundsatz festgestellt, allerdings mit der Freiwilligkeit ein Tür geöffnet, die geschlossen werden muss, so dass Gerichte, Verbraucher und Verbraucherverbände den wahren Zinssatz zur Überprüfung von Wucher wie auch zum Produktvergleich nutzen können.

Eine entsprechende Legaldefinition eines „auffälligen Missverhältnisses“ in §138 Abs.3 BGB würde nicht nur Verbraucher vor Wucher schützen, sondern mit wenigen Worten einen erheblichen geringeren Gesetzes- und Bürokratieaufwand erzeugen als die nun neuen Eingriffe in die Systematik des Versicherungsrechts.

D3.3 Nachhaltige Geldanlage – Welche Beratungsleistungen sind notwendig?

Anke Behn, Verbraucherzentrale Bremen

Referentin für Finanzdienstleistungen

Die Verbraucherzentrale Bremen befasst sich seit vielen Jahren mit nachhaltiger Geldanlage und Altersvorsorge aus Sicht von Privatanleger:innen. Über die Website www.geld-bewegt.de stellen wir Verbraucher:innen unabhängige Informationen zur Verfügung. Persönliche Beratungen dazu werden von vielen Verbraucherzentralen angeboten.

Nachhaltigkeit gewinnt in unserer Gesellschaft immer mehr an Bedeutung. Das Marktsegment der nachhaltigen Geldanlagen ist zwar noch eine Nische, aber es wächst stetig. Auch immer mehr Privatanleger:innen möchten mit ihrem Geld einen positiven Beitrag für das Klima, die Umwelt oder soziale Themen leisten. Dies bestätigt auch eine aktuelle Umfrage des Verbraucherzentrale Bundesverbandes: Demnach ist jeder zweite Befragte grundsätzlich bereit, Geld nachhaltig anzulegen. Doch der Weg dorthin ist mit „Stolpersteinen“ gespickt.

Zunächst sollten sich Anleger:innen die eigenen Ziele und ihre Risikobereitschaft klarmachen – genauso wie bei einer konventionellen Geldanlage. In der dazu passenden Anlageklasse kann man dann nach nachhaltigen Produktvarianten Ausschau halten. Ebenso wichtig ist es, sich über die eigene Erwartung an die Nachhaltigkeit des Produktes klar zu werden. Folgendes kann man sich fragen:

- Sollen nur gewisse kontroverse Branchen oder Verhaltensweisen, wie die Atom- und Rüstungsindustrie oder Menschenrechtsverletzungen, ausgeschlossen sein?
- Oder soll das Produkt umfassendere Nachhaltigkeitskriterien erfüllen?
- Oder soll die Nachhaltigkeit des Produktes eine eindeutig messbare Wirkung haben?

Interessenten, die beides für sich geklärt haben, werden mit weiteren Hürden konfrontiert. Mit solchen Fragen wenden sich Verbraucher:innen an uns:

- Woran erkenne ich wie nachhaltig ein Produkt ist?
- Wer kann mich dazu verlässlich beraten?“
- Welchen Informationen im Internet kann ich trauen?
- Wo erhalte ich nachhaltige Produkte?

Diese Fragen sind berechtigt, denn zum einen gibt es noch keine einheitliche Definition für nachhaltige Geldanlagen. Der Begriff ist nicht geschützt und es gibt auch keine Mindeststandards. Jeder Anbieter kann darunter etwas anders meinen. Eine Annäherung an ein einheitliches Verständnis könnte zukünftig die EU-Taxonomie liefern. Zum anderen mangelt es immer noch an Transparenz, Verständlichkeit und Verlässlichkeit der Produktinformationen.

Darüber hinaus ist zu erkennen, dass die Finanzbranche im Privatkundengeschäft vom Trend zu mehr Nachhaltigkeit profitieren möchte. Dies wird auch getrieben von den geplanten Änderungen

ab 2022, alle Anleger:innen nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen. Hierbei besteht allerdings die Gefahr, dass eine „soziale Erwünschtheit“ die Antwort beeinflusst oder die verbundenen Nachhaltigkeitsversprechen zum Abschluss eines teuren bzw. unpassenden Produktes verleiten.

Deshalb sollten

1. Informationen zu den Produkten künftig transparenter und verständlicher sein und
2. in Verkaufsgesprächen, Beratungen und Werbungen ehrlich damit umgegangen werden, was ein Produkt beinhaltet und bewirken kann.

Christian Nuschele, Standard Life

Head of Sales & Marketing

Das Thema Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren in der Finanzbranche immer mehr an Bedeutung gewonnen. Allein zwischen 2017 und 2019 hat sich das Volumen nachhaltig gemanagter Geldanlagen verdoppelt. Dies liegt an der steigenden Nachfrage der Kundinnen und Kunden, am wachsenden Produktangebot und auch an der zunehmenden Regulierung, die die Finanzmittel immer stärker in nachhaltige Anlagen lenkt. Versicherer nehmen als Investoren immer häufiger positiv Einfluss und verpflichten sich auf Klimaziele wie die Reduzierung von CO₂.

Nachhaltigkeit bedeutet für einen Versicherer aber mehr als nur nachhaltiges, ESG-konformes Investieren. Kundinnen und Kunden gehen mit einem Renten- und Lebensversicherer langfristige Partnerschaften ein und treffen Vereinbarungen, die womöglich erst in 20, 30 oder 40 Jahren eingelöst werden. Es gilt also nachhaltige Beziehungen aufzubauen. Fairness und Transparenz sind dabei elementar wichtig. Dazu gehören schon zu Vertragsbeginn verständliche und vor allem auch verlässliche Bedingungen mit einer klaren Beschreibung von Leistungen und Kosten. Auch während der Laufzeit gilt es, die Kunden kontinuierlich über den Stand der Altersvorsorge zu informieren und passende Konzepte für die verschiedenen Phasen der Altersvorsorge anzubieten. Ganz entscheidend ist dabei auch das Verhältnis von Kunde und Berater. Während der Laufzeit wird es immer wieder zu Veränderungen der persönlichen Situation der Kundinnen und Kunden kommen, an die die Vorsorge angepasst werden sollte. Kurz vor der Rente geht es dann darum eine passende Lösung für die Planung der Ruhestandsphase zu finden. An einer kontinuierlichen, lebenslangen unabhängigen Beratung führt bei einer erfolgreichen Altersvorsorgeplanung kein Weg vorbei.

Dr. Bernd Villhauer, Weltethos Institut

Geschäftsführer

Das Interesse der Verbraucherinnen und Verbraucher an nachhaltigen Geldanlagen ist gleichbleibend hoch. Wie die Umfrage der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V., die am 11. Februar 2021 veröffentlicht wurde, zeigt, würden 53 % der Befragten ihr Geld nachhaltig, also unter Berücksichtigung ethischer, sozialer und ökologischer Kriterien anlegen. Dabei ist ihnen der messbare Beitrag zur Nachhaltigkeit besonders wichtig und es soll außerdem nicht auf Rendite verzichtet werden.

Drei Fragen werden dementsprechend in Beratungsgesprächen über Nachhaltigkeit in der Geldanlage immer wieder gestellt:

1. Welche Wirkung erziele ich?
2. Wie sicher bzw. profitabel ist mein Geld angelegt?
3. Was gehört zu einer auf meine konkrete Lebenssituation zugeschnittenen Lösung?

Bei Punkt 1. wird immer kritischer wahrgenommen, dass eine große Anzahl von Finanzdienstleistern in ihrer Werbung Nachhaltigkeitsargumente verwendet, ohne konkret zeigen zu können, welche positive Wirkung, welchen „Impact“ die Anlage hat. Zum „Greenwashing“ kommt das „Impactwashing“. Es ist daher wichtig, dass die Beratungsleistung eine transparente und auf Fakten basierende Wirkungsmessung thematisiert. In diesem Zusammenhang muss auch klar gemacht werden, dass noch viele Fragen über Standards, Indikatoren und Kriterien für eine ökologische Transformation in Wirtschaft und Gesellschaft beantwortet werden müssen. Das Erarbeiten einer Taxonomie (z.B. im EU-Rahmen), die Diskussion über Nachhaltigkeitsstrategien und die Bedeutung neuer Technologien für diese Prozesse (Kombinationen von KI und Big Data) sind dabei wesentliche Elemente.

Punkt 2. lässt sich mit der immer besseren Forschungslage, aber auch mit immer zahlreicheren praktischen Beispielen gute behandeln. Das mögliche Portfolio nachhaltiger Finanzprodukte wächst stetig, die Erfahrungswerte nehmen zu und die Zeit arbeitet für ein breiteres Bewusstsein darüber, dass Nachhaltigkeit und Profitabilität sich nicht ausschließen.

Die Herausforderung in Punkt 3. betrifft zum einen die noch unzureichende Schulung der Beraterinnen und Berater in Banken und anderen Institutionen. Hier gilt es noch viel nachzuholen. Die Kluft zwischen der Nachfrage und der Nachhaltigkeitskompetenz wird schmerzlich empfunden. Eine Umfrage von 2020 (Ipsos / Union Investment) zeigt, dass 53 Prozent der Befragten aus der Branche einen hohen oder sehr hohen Schulungsbedarf sehen.

Ein zweiter wichtiger Aspekt ist die „Customization“ bei der individuellen Beratung: hier wird entscheidend sein, inwiefern die großen Kostensenker KI und ML (Machine Learning) eingesetzt werden für passgenaue Beratungen. Wie in vielen Bereichen wird die Kombination aus einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie und einer konsequenten Technologiestrategie im Massengeschäft zentral sein.

Markus Brenken, Ökofinanz 21

Vorstandsvorsitzender

Durch die Hinzunahme von Nachhaltigkeitskriterien als viertes Merkmal zu den Anlagefaktoren Rentabilität, Sicherheit und Liquidität wird die Beratungsaufgabe wesentlich differenzierter, vielschichtiger – und interessanter. Die traditionellen Parameter lassen sich in Zahlen ausdrücken und zumindest in der Rückschau relativ eindeutig messen. Die Kundenerwartung hinsichtlich Rentabilität lässt sich in einer Zahl ausdrücken, die Liquidität ergibt sich aus den Produktinformationen, zur Sicherheit einer Anlage gibt es in der Regel eindeutige Kennzahlen oder jedenfalls gängige Einschätzungen. Aber ökologische und soziale Kriterien und ethische Werte ...?

Diese Fragen bewegen sich im gesellschaftlichen Diskurs und in der individuellen Meinungsbildung, sowohl in der Tiefe der Betrachtung als auch in der zeitlichen Dimension (z.B.: investiere ich lieber in Wasserstoff- oder elektrische Mobilität, welche Rolle spielen die Abbau- und Handelsbedingungen von seltenen Erden dabei und welche Zukunft hat überhaupt die individuelle Mobilität. Oder z.B.: wie schnell muss der Kohleausstieg erfolgen?). Ich rede also mit den Kunden über ihre Einstellungen und Werte, wenn Interesse und Angebot sich nicht nur oberflächlich begegnen (wie z.B. bei „mit gutem Gewissen Rendite erzielen“ ...).

Wenn die Wünsche der Kunden hinsichtlich der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien hinreichend erfasst wurden (und selbstverständlich auch die anderen Parameter) – wie ist die passende Geldanlage zu identifizieren? Mannigfaltige Ressourcen im Netz führen je nach Auswahlmöglichkeiten zu Produkten, die durch diverse Ratings und Siegel unterschiedlich eingeordnet, bewertet oder ausgezeichnet werden. Aber nach welchem Rating oder Siegel soll man gehen, wie arbeiten und wie zuverlässig sind diese? Mit der Offenlegungsverordnung kommt noch die Unterscheidung in Artikel 8 und 9 hinzu, eine Einordnung, die die Kapitalanlagegesellschaften zudem selbst vornehmen. Weiterhin sind selbstredend die Produktinformationen der Anbieter relevant.

Der Berater oder die Beraterin müssen also nicht nur die Kapitalanlagen selbst, sondern auch die vielen Beurteilungssystematiken einschätzen, damit der Kunde oder die Kundin ggf. transparent und ausreichend über die Auswahl der Anlagemöglichkeiten informiert werden kann. Und sie brauchen eine eigene Haltung zu ethischen und ökologischen Fragen, um die Passung der Produkte zu den Nachhaltigkeitsanforderungen der Kunden einschätzen zu können.

Und dann ist da noch die Prämisse des Kundenwunsches: während es gar keine Frage sein kann, den Kunden Angebote zu machen, die auf deren Anforderungen nach Rentabilität, Sicherheit und Liquidität so weit wie möglich passen – wie verhält es sich bei Anlageobjekten, die zwar deren Nachhaltigkeitsansprüchen entsprechen, aber den Werten des Beraters oder der Beraterin zuwiderlaufen? Möchte ich etwas verkaufen, zu dem ich nicht stehen kann ...?

Das Thema nachhaltige Geldanlage weitet das Feld der Beratung in eine Dimension, die eine viel breitere Qualifikation erfordert. Es geht hier eben nicht nur um Geld.

D3.4 Aktuelle Entwicklungen im Legal Tech Bereich (FA/VuR)

Alisha Andert, Legal Tech Verband, This is legal Design

Vorstandsvorsitzende des Legal Tech Verbandes Deutschland & Mitgründerin der Innovationsberatung „This is Legal Design“

Die Digitalisierung verändert die Erwartungen an Rechtsdienstleister und Justiz

Die Digitalisierung stellt die Rechtsbranche vor neue Herausforderungen. Die digitale Transformation anderer Branchen hat nicht nur dazu geführt, dass sich ein großer Teil der Kommunikation sowie des Leistungsspektrums in den digitalen Raum verlagert haben. Insbesondere im Bereich von Dienstleistungen führte die digitale Transformation zu gesteigerten Kundenerwartungen und verändertem Nutzerverhalten, zum Beispiel im Umgang mit Smartphones oder Plattformen.

Insbesondere im Rechtsdienstleistungsmarkt zeigt sich an dem Erfolg von Legal-Tech-Anbietern in Teilen des Verbraucherrechts, dass Kunden auch im Rechtsbereich niedrigschwellige Dienstleistungen wünschen. Auch die Justiz ist von gesteigerten Erwartungen der Bürgerinnen und Bürger nicht gänzlich ausgenommen. Gleichzeitig ist sie jedoch massiv überlastet, die Digitalisierung der Gerichte kommt nur schleppend voran und ist zudem überschattet von der Sorge, dass ein fortschreitender Gebrauch von Technologie in dem Verlust menschlicher Komponenten münden könne.

(Legal) Design Thinking erweitert das juristische Handwerk

Es scheint immer klarer, dass das juristische Handwerk selbst nicht ausreicht, um den Herausforderungen der Digitalisierung gewachsen zu sein. In diesem Zusammenhang wird häufig (Legal) Design Thinking als passende Methode benannt, welche die Lücke schließen könnte. Es handelt sich dabei um einen Innovationsansatz zur Entwicklung von Ideen, die den potenziellen Nutzer und seine Bedürfnisse in den Fokus der Problemlösung stellen. (Legal) Design Thinking abstrahiert und überträgt die Art und Weise, wie Designer, zB Produktdesigner, an eine neue Herausforderung herangehen, auf Herausforderungen außerhalb des klassischen Designs. Der Methodik liegt zugrunde, dass jede Problemlösung mit einer Nutzerrecherche beginnt, viele Ideen zur Lösung gesammelt werden und dass diese Ideen zunächst prototypisch entwickelt und getestet werden, bevor man sie im großen Stil umsetzt. Kernelemente von Design Thinking sind, dass nutzerzentriert, iterativ und interdisziplinär gearbeitet wird.

Der neue Innovationsansatz ermöglicht nutzerzentrierte Problemlösung

Für den Rechtsdienstleistungsmarkt bedeutet dies, dass mit Hilfe von (Legal) Design Thinking unter anderem neue Dienstleistungen entwickelt werden können, die nah an den Bedürfnissen der potenziellen Mandantinnen und Mandanten liegen. Auch die Justiz kann profitieren, da sie sowohl ihre Schnittstellen zu Bürgerinnen und Bürgern gestalterisch an deren Bedürfnisse anpassen kann als auch Digitalisierungsvorhaben für Nutzer innerhalb der Justiz, z.B. Richterinnen und Richter, mit deren Wünschen abgestimmt werden können.

Konkret wird die Verbreitung des neuen Innovationsansatzes dazu führen, dass sich die rein juristische Beratung von Rechtsdienstleistern zu einer kundenzentrierten ganzheitlichen Leistung entwickelt, die neben dem juristischen Problem auch weitere Bedürfnisse der Rechtssuchenden erfüllt. Auch wird es weniger darum gehen, welche Rechtsgebiete ein/e Jurist/in anbieten kann und viel mehr darum, welches Produkt sich daraus für Mandantinnen und Mandanten ergibt. Gleichzeitig werden die neuen Leistungen mehr als nur juristische Kompetenzen erfordern und ein interdisziplinäres Arbeiten verlangen, um auch den technischen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Bei der Justiz wird die Verbreitung von (Legal) Design Thinking dazu führen, dass für Bürgerinnen und Bürger ein niedrighwelliger Zugang zu den Einrichtungen entwickelt wird. Zudem wird eine an den Bedürfnissen der Richterinnen und Richtern orientierte Umsetzung der internen Digitalisierung die Angst vor potenziellen "Robo-Judges" nehmen und die Komplexität langwieriger Prozesse wird durch die Entwicklung neuer Verfahrensmöglichkeiten reduziert.

F1.1 Überschuldungsprävention – Corona als Beschleunigung für digitale Angebote?

Andrea Brinkmann, Stiftung Deutschland im Plus
Vorständin

Die Corona-Pandemie hat Vieles durcheinandergewürfelt. Das Schulleben ist fordernd und entbehrungsreich. Die aktuelle Entwicklung bietet gleichsam große Chancen auch finanzielle Bildung stärker in den Schulen zu vermitteln, mehr noch: Sie macht die Notwendigkeit deutlich, sich auch in jungen Jahren schon mit dem Thema Geld zu beschäftigen.

Aber wie profitieren in unsicheren Zeiten im Schulalltag möglichst viele junge Menschen davon und wie konnte die Stiftung Deutschland im Plus erfolgreich genutzte Bildungsangebote in digitale Formate übersetzen?

Deutschland im Plus hat sich bereits vor Corona mit flexiblen und digitalen Lernmöglichkeiten für Schulklassen befasst. Ziel war es, aus dem einmaligem Unterrichtserlebnis vor Ort eine Plattform zu schaffen, auf welcher sich Schüler:innen und Lehrkräfte auch vor und nach dem Unterricht Themen rund um die eigenen Finanzen erarbeiten können. Die Grundlage dafür boten die auch vor Corona schon teil-digitalisierten und interaktiven Unterrichtsmaterialien.

Wir möchten jungen Menschen Lust machen, sich dem Thema Geld auf unterschiedlichen Wegen und langfristig zu nähern. Der interaktive Online- sowie der Hybridunterricht ergänzt seit einem Jahr unseren Präsenzunterricht und die Unterrichtsmaterialien für Lehrkräfte. Das Feedback ist sehr positiv. Und die Erfahrungen, die wir zusammen mit den Lehrkräften machen sehr wertvoll und eine gute Basis für unseren virtuellen Klassenraum. Die jungen Menschen schätzen insbesondere die kollaborativen Tools wie Umfragen, Whiteboards, Podcasts oder Videos. Sie ergänzen die pädagogisch fundierten Inhalte, die zusammen mit Finanzdidaktikern entwickelt wurden.

Auch wenn unseren Referent:innen manchmal die Interaktion mit den Schüler:innen aus dem Klassenraum fehlt, bietet der Onlineunterricht auch seine Vorteile bei dem Tabuthema Geld. So trauen sich Jugendliche mittels der anonymisierten Abstimmtools und Umfragen eher realistische Einschätzungen zu ihren eigenen Finanzen abzugeben. Oft stellen sie so fest, dass sie mit ihren Gedanken zu den eigenen Ein- und Ausgaben nicht alleine sind. Zugang zu Bildung ist wichtig, doch sie hilft nur, wenn sie auch nachhaltig ausgerichtet ist. Gerade deshalb hat die Stiftung Deutschland im Plus den virtuellen Klassenraum mit multimedialen Unterrichtsmaterialien entwickelt. Hier können sich die Schüler:innen ergänzend zum Schulworkshop vertieft mit Finanzthemen auseinandersetzen. Mit einem Quiz können die Jugendlichen ihren Lernfortschritt überprüfen. Damit möchte Deutschland im Plus für jeden Lerntypus ein nachhaltiges Bildungsangebot bereitstellen – egal ob Präsenz, Online oder eine Mischung aus beiden.

Auch Lehrkräfte profitieren: Sie können neben den Unterrichtsmaterialien auch die themenspezifischen Lernpfade nutzen, um den richtigen Umgang mit Geld über den Workshop hinaus in ihren Klassen zu bearbeiten. Das schulartübergreifende Bildungsangebot der Stiftung ist geeignet für Schüler ab der 8. Klasse. Ein spezielles Angebot gibt es zudem für Jugendliche mit Migrationshintergrund.

Anja Draber/ Sebastian Rothe, Liga Thüringen

Familienorientierte Überschuldungsprävention, Fachberatung Prävention

Die COVID-19 Pandemie hat in Deutschland aber auch weltweit das Leben vieler Menschen auf den Kopf gestellt. Auch in unserer Arbeit legten die Regeln zur Kontaktbeschränkung viele bis dahin selbstverständliche Vorhaben lahm. Relativ schnell zeichnete sich auch ab, dass das Verschieben von Veranstaltungen keine Lösung sein konnte. Hier entstand ein massiver Innovationsdruck. Corona als Beschleuniger für digitale Angebote greift fast schon zu kurz. Denn vor der Pandemie waren Präsenzveranstaltungen schlicht alternativlos.

Als vom Freistaat Thüringen finanzierte Fachberatungsstelle leisten wir unter anderem Überschuldungsprävention auf verschiedenen Ebenen und haben innerhalb des letzten Jahres unser Angebot den neuen Bedingungen angepasst und auf digitale Formate umgestellt, wovon jedoch nicht alle Adressat*innen profitieren konnten.

Die übliche Präventionstätigkeit an Schulen und in sozialen Einrichtungen ist mit dem Beginn des Lockdowns im Frühjahr 2020 nicht mehr möglich gewesen. Problematisch war dabei zum einen die Vielzahl an Kontakten, die bei analog stattfindenden Veranstaltungen unumgänglich sind. Zum anderen war aber auch eine digitale Umsetzung aufgrund mangelnder technischer Ausstattung und Erfahrung bei unserer Zielgruppe kaum möglich. Aspekte wie Datenschutz und die Vielfalt an Videokonferenz-Software verstärkten hier die Vorbehalte. Erst allmählich und vereinzelt wurden in diesem Bereich wieder Zugänge sichtbar.

Ein wesentlicher Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die Präventionsarbeit mit Multiplikator*innen, die trotz oder gerade wegen des digitalen Formats weiterhin erreichbar waren. Diese in verschiedenen Bereichen der Sozialen Arbeit tätigen Fachkräfte können mit dem durch uns vermittelten Wissen zur Überschuldungsprävention in ihrem jeweiligen Tätigkeitsbereich aktiv werden.

Eine weitere Zielgruppe erreichen wir unter dem Stichwort „Fachkräftegewinnung“. Dabei wenden wir uns an Studierende der Hochschulen in Thüringen. Ziel ist es zum einen über das in der Lehre kaum thematisierte Arbeitsfeld der sozialen Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatung zu informieren und zum anderen Wissen zur Problemlage „Überschuldung“ zu vermitteln. Die zukünftigen Fachkräfte sollen Interesse am Arbeitsfeld Schuldnerberatung entwickeln bzw. unabhängig von ihrer späteren Tätigkeit Überschuldung und die entsprechenden Unterstützungsmöglichkeiten stets mitdenken können. Dieses Angebot wird sehr gerne angenommen und die Studierenden freuen sich über den Praxisbezug im zumeist theoretisch geprägten Studium.

Zur Umsetzung unserer Veranstaltungen nutzen wir die Videokonferenz-Software Zoom, passen unsere Inhalte aber auch anderen Plattformen wie Webex, BigBlueButton oder MS Teams an. Durch die Einbindung digitaler Gruppenräume, sogenannter Break-Out-Sessions, Umfragen, virtueller Flipcharts und Feedbacktools versuchen wir möglichst viel der gewohnten analogen Interaktivität herzustellen. Dadurch zeichnen sich sogar einige Vorteile gegenüber den üblichen Präsenzformaten ab, wenn z. B. die Ergebnisse von Live-Umfragen unmittelbar für alle Teilnehmenden sichtbar gemacht werden können.

Insgesamt haben die Zwänge bedingt durch die COVID-19-Pandemie zu vielen positiven Nebenefekten geführt, die zuvor – so schlicht sie eigentlich sein mögen – nicht denkbar waren. Wir begrüßen es sehr, nun auch digital unsere Inhalte vermitteln zu können, evtl. neue Zielgruppen zu erreichen und uns zum Teil die Arbeit auch zu erleichtern. So können nun dank Videokonferenztechnik auch lange Anfahrtswege wegfallen, was die bundesweite Vernetzung mit anderen Akteur*innen im Bereich Finanzkompetenz und Überschuldungsprävention sehr vorangetrieben hat.

Nina Joy Hoffmann, Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.

Referentin

Die Förderung finanzieller Bildung ist Teil des öffentlichen Auftrags der Sparkassen Finanzgruppe und hat eine lange Tradition. Seit mehr als 60 Jahren bietet der Beratungsdienst Geld und Haushalt, eine Einrichtung der Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, Verbraucherinnen und Verbrauchern kostenfreie und neutrale Angebote zur finanziellen Bildung. Die Angebote stehen allen

Bürgerinnen und Bürgern sowie gemeinnützigen Einrichtungen offen. Das Ziel des Beratungsdienstes ist es, die Finanzkompetenz in Deutschland zu verbessern und somit auch einen Beitrag zur Überschuldungsprävention zu leisten.

Die Angebote von Geld und Haushalt unterstützen Menschen bei allen Fragen rund ums Budget und bei Finanzthemen. Die Angebotspalette reicht von gedruckten und digitalen Ratgebern über Online-Tools bis hin zu einem Vortragsservice für nicht kommerzielle Veranstalter und Sparkassen, über den durchschnittlich pro Jahr rund 20.000 Verbraucherinnen und Verbraucher erreicht werden. Bis zum März 2020 waren über den Vortragsservice ausschließlich Präsenzvorträge buchbar, denn ein wesentliches Merkmal der Vorträge ist der persönliche Austausch zwischen den Referenten und den Teilnehmenden.

Der durch die Covid-19-Pandemie bedingte Lockdown im Frühling 2020 führte zu hohen Stornierungszahlen im Vortragsservice und einem starken Buchungsrückgang, u. a. auch aufgrund der unterschiedlichen Veranstaltungsverordnungen und Auflagen in den einzelnen Bundesländern. Somit begünstigte die Pandemie die Überlegungen zur Einführung eines digitalen Vortragsangebots.

Durch Corona sah sich Geld und Haushalt vor die Herausforderung gestellt, in kurzer Zeit das Angebot für eine digitale Umgebung zu übersetzen und eine geeignete Plattform zu finden. Hierbei war die DSGVO-Konformität besonders relevant. Innerhalb weniger Wochen öffneten wir die Buchung von fast allen Vortragsthemen als Online-Vorträge, entwickelten neue Krisen-Vortragsthemen, schulten Referentinnen und Referenten in der digitalen Vortragsgestaltung und informierten Veranstalter und Sparkassen über das neue Angebot.

In Gesprächen mit Veranstaltern wurden Herausforderungen sichtbar, wie z. B. oftmals die mangelnde Technik, die sich nach einem Jahr Corona-Krise größtenteils gelegt haben. So bemerken wir nun eine gewachsene Akzeptanz von Online-Vorträgen in allen Bereichen, von den berufsbildenden Schulen hin zu den Vereinen und Verbänden. Das letzte und das laufende Jahr sind Ausnahmejahre für den Vortragsservice: Die Buchungen bleiben zwar hinten denen der vergangenen Jahre, gleichzeitig bemerken wir eine stetige Zunahme an Online-Vortragsbuchungen. Zusammenfassend lässt sich sagen, Corona war für den Beratungsdienst Geld und Haushalt ein Beschleuniger für digitale Präventionsangebote.

F1.2 Reverse Mortgage, Teilverkauf, Nießbrauch – Für welche Bevölkerungsgruppen ist Immobilienverrentung ein alternatives Rentenmodell? (FA/VuR)

Prof. Dr. Katrin Löhr, Fachhochschule Dortmund

Professorin für Finanzwirtschaft

Angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland sinkt das Standardrentenniveau der deutschen Rentenversicherung von Jahr zu Jahr und die Notwendigkeit private Altersvorsorge zu betreiben, steigt zunehmend. Ein Baustein der privaten Altersvorsorge ist häufig die private Immobilie, das Eigenheim. Doch falls die Altersvorsorge nur oder hauptsächlich auf einem Eigenheim basiert, gehen damit in der Regel auch Illiquidität und Inflexibilität für den/die Eigenheimbesitzer*in einher. Für die Zeit der Altersversorgung sind jedoch gerade Liquidität und Flexibilität gewünscht. So stellt sich die Frage, ob es möglich ist, den häufig verwendeten Baustein der Altersvorsorge, das Eigenheim, mit den gewünschten Eigenschaften zu verknüpfen. Dies ist

beispielsweise mit einer Immobilienverrentung möglich, indem das im Eigenheim gebundene Kapital frei wird und je nach Anbieter eine Einmalzahlung, Zusatzrente oder eine Kombination aus beidem liefert. Des Weiteren wird die weitere Bewohnung des Eigenheims ermöglicht. In Deutschland gibt es bisher eine überschaubare Anzahl von Anbietern der Immobilienverrentung und es stellt sich die Frage, ob sich dies in Zukunft ändern wird.

Leitfragen:

- Sind Angebote zur Immobilienverrentung überhaupt gefragt und notwendig oder können/sollen Seniorinnen und Senioren nicht viel einfacher einen Kredit bei der Bank beantragen?
- Wie hoch ist in Deutschland der Anteil von Rentnern mit Wohneigentum (Haus/Eigentumswohnung)?
- Welche monatlichen Einnahmen haben diese Rentner? (gesetzliche Rentenzahlungen etc.); ggf. durchschnittlich und/oder nach Einkommensgruppen sortiert?
- Bestehen bei diesen Rentnern, soweit bekannt, Versorgungslücken? Brauchen diese Rentner zusätzliches Geld? Wenn ja, wofür (regelmäßige monatliche Ausgaben? Hausrenovierung? Reisen? Sonstiges?)

Prof. Dr. Alexander Zureck, FOM Hochschule

Professur Banking & Finance

Der demographische Wandel in Deutschland zeigt sich in Form einer niedrigen Geburtenrate und einer sinkenden Alterssterblichkeit und stellt das Sozialversicherungssystem mitsamt Politik und Gesellschaft vor eine finanzielle, scheinbar nicht lösbare Herausforderung. In diesem Zusammenhang resultiert die sinkende Zahl der Beitragszahler:innen in einem sinkenden Niveau der gesetzlichen Renten. Die dadurch drohende Versorgungslücke im Alter ist allgemein bekannt.

Aus diesem Grund wird in öffentlichen Debatten immer wieder auf die Relevanz von alternativen Vorsorgeinstrumenten hingewiesen. Der Fokus der Aufmerksamkeit liegt dabei vornehmlich auf der privaten und betrieblichen Altersvorsorge als zweite und dritte Säule der persönlichen Altersvorsorge. Ein Vorsorgeinstrument in diesem Kontext, welches kaum Raum in der öffentlichen Debatte findet, ist das Konzept der Immobilienverrentung. Hierbei handelt es sich um einen Lösungsansatz aus den USA, dort bekannt als „Reverse Mortgage“ oder „Lifetime Mortgage“, zu Deutsch Umkehrhypothek. Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, dass unter den Oberbegriff Immobilienverrentung auch das Rechtsinstitut der Leibrente (§§ 759 ff. BGB) fällt.

Die Umkehrhypothek beschreibt die Idee der Freisetzung des gebundenen Vermögens und wirkt damit entgegen dem Liquiditätsproblem im Alter, auch bekannt als „house rich, cash poor“ Phänomen. Entweder verkaufen oder beleihen Immobilienbesitzer ihr Objekt, welches sie trotzdem weiter bewohnen. Hierbei handelt es sich vereinfacht beschrieben um ein Darlehensverhältnis zwischen dem Immobilieneigentümer als Kreditnehmer und dem Kreditgeber. Je nach Finanzierungsmodell erhält der Eigentümer eine Einmalzahlung oder eine über die Laufzeit verteilte Rente und wohnt bis an das Lebensende mietfrei. Die Immobilie dient dem Kreditgeber als Sicherungsinstrument und wird mit Fälligkeit verwertet. Die Fälligkeit, d. h. die Rückzahlung inklusive Zinsen, tritt gewöhnlich mit dem Tod oder dem Auszug ein. Zu diesem Zeitpunkt geht die Immobilie in den Besitz des Käufers über oder das durch die Umkehrhypothek entstandene Darlehen wird durch den Verkauf der Immobilie getilgt. Hieraus wird ersichtlich, dass Rentner:innen durch dieses Konzept ihre Altersvorsorge sichern und Liquiditätsschwierigkeiten lösen können, welche sich ggf. aus

Pflegekosten, Umbaumaßnahmen, höheren Betriebskosten oder zur Erhaltung des inflationserhöhten Lebensstandards ergeben.

Seit der Einführung in den 60er Jahren verzeichnet das Instrument gute Absatzsteigerungen im Ausland. Zwischen 2016 und 2021 stieg das Marktwachstum in den USA jährlich um 4.8%. Das mag auch an dem positivem Framing der US-amerikanischen Verbraucherzentrale liegen. In Deutschland hingegen verlaufen die Etablierungsversuche vergleichsweise schleppend. Begründet wurde dies mit Akzeptanzhindernissen und bestehenden Rechtsunsicherheiten auf der Angebots- und Nachfrageseite.

Insofern stellt sich die entscheidende Frage nach einem neuen Regulierungsbedarf, um letztlich die Weichen für eine bessere Marktetablierung von Umkehrhypotheken zu stellen. In diesem Zusammenhang gilt es ebenso, die Ursachen für den Status quo zu untersuchen z. B. das unzureichende Interesse seitens der Politik, die rechtlichen Rahmenbedingungen zu überarbeiten und die Akzeptanzhindernisse und Rechtsunsicherheiten der Verbraucher:innen sowie der Anbieter besser zu verstehen.

Neue Forschungsergebnisse hinsichtlich der Altersvorsorge mittels Umkehrhypothek können letzten Endes zu einem ergänzenden Vorsorgeinstrument in Deutschland führen und zu einer Generationengerechtigkeit beitragen, damit sich auch Jüngeren trotz Niedrigzinsphase eine Alternative für die persönliche Vorsorge bietet. Alternativen wie die Verschiebung des Renteneintrittsalters, Beitragserhöhungen und Leistungskürzungen sprechen lediglich für ungleiche Lebensbedingungen der zukünftigen Generationen.

Johannes Glasl, Engel und Völkers Liquid Home

Geschäftsführer

Der Teilverkauf ist die attraktivste Form der Immobilienverrentung

Die Immobilie ist für Eigentümer der bedeutendste Teil ihrer Altersvorsorge - und ihre Vermögens. In den vergangenen Jahren kannte die Wertentwicklung von Wohnimmobilien in den meisten Regionen Deutschlands nur eine Richtung: nach oben. Engel & Völkers LiquidHome hat im Jahr 2020 eine Umfrage unter 1.000 Immobilieneigentümern aus Deutschland im Alter von über 50 Jahren durchgeführt. Knapp zwei Drittel der Befragten schätzten, dass der Anteil ihrer Immobilie am Gesamtvermögen höher als 50 Prozent sei, mehr als ein Drittel gaben sogar einen Anteil von über 75 Prozent an.

Dennoch verfügen Eigentümer oftmals nicht über größere finanzielle Spielräume. Ihr Vermögen ist im wahrsten Sinne des Wortes in den eigenen vier Wänden eingemauert. In unserer Umfrage war fast jeder fünfte Eigentümer unzufrieden mit seinen verfügbaren finanziellen Mitteln. Die Immobilienverrentung, also Kapital aus seiner Immobilie zu ziehen, ohne diese verlassen zu müssen, rückt daher zunehmend in den Fokus. Waren in Deutschland bislang die Leibrente und das Nießbrauchrecht die bekanntesten Formen, so gewinnt seit einigen Monaten das Thema Teilverkauf an Dynamik. Engel & Völkers

LiquidHome ist seit April 2020 aktiv. Im ersten Quartal 2021 lag die Nachfrage deutlich über unseren Erwartungen. Wir gehen davon aus, dass sich der Teilverkauf als Form der Immobilienverrentung zukünftig gegenüber anderen Modellen durchsetzen wird. Dafür sprechen aus unserer Sicht folgende Punkte:

- Flexibilität
- Transparenz und Fairness

- weiterhin alleinige Handhabe über die Immobilie
- Rückkaufoption
- Partizipation an der zukünftigen Wertentwicklung

Der Teilverkauf ist die flexibelste Form der Immobilienverrentung: Bis zu 50 Prozent der Immobilie kann verkauft werden, aber natürlich auch weniger, solange der Ankaufswert bei mindestens 100.000 Euro liegt. Entscheidet man sich also, zunächst weniger als 50 Prozent an seiner Immobilie zu verkaufen, ist es möglich, später auf bis zu 50 Prozent aufzustocken. Der Teilverkauf ist transparent und fair: Der Ankaufswert der Immobilie wird nicht durch die Lebenserwartung gemindert, es zählt allein der durch einen unabhängigen Gutachter ermittelte Verkehrswert. Sollte sich der Eigentümer dann doch gegen einen Teilverkauf entscheiden, so tragen wir die Kosten für den Gutachter. Für die Nutzung des verkauften Anteils fällt eine Gebühr, vergleichbar einer anteiligen Miete, an - auch diese wird transparent ausgewiesen. Durch das eingetragene Nießbrauchrecht behält der Eigentümer weiterhin das Nutzungsrecht an seiner Immobilie - und kann über alle Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen selbstständig entscheiden. Und zu guter Letzt besteht die Option, den verkauften Anteil jederzeit zurückzukaufen - durch den Eigentümer oder später seine Erben. Kritische Stimmen behaupten, dass die Höhe der Nutzungsgebühr gegenüber den Zinsen für ein Bankdarlehen viel zu hoch sei. Dieser Vergleich hinkt, denn unsere Kunden erhalten eben gerade keinen Kredit mehr von ihrer Bank. Für sie stellt sich die Frage: Gesamtverkauf samt Auszug oder Immobilienrente? Mit dem Teilverkauf partizipieren Eigentümer auch weiterhin an der Wertentwicklung ihrer Immobilie. Dies sollte sich am Ende bei einem Gesamtverkauf rechnen, betrachtet man die Entwicklung der vergangenen Jahre. Und zusätzlich haben sie die finanzielle Freiheit, ihren Lebensabend zu genießen.

Kurt Gerlach, VR-Bank Memmingen e.G.

Investorenbetreuer

Eine selbstgenutzte, abbezahlte Immobilie gilt seit Jahren als idealer, zusätzlicher Baustein der Altersvorsorge. Doch „Betongold“ hat auch seine Tücken. Das Vermögen ist gebunden.

Gerade mit Renteneintritt (wir werden älter und mobiler) möchte man sich noch Träume erfüllen, für die die Rente oft nicht ausreicht. Zudem fällt diese wegen niedriger Zinsen noch deutlich geringer aus als erhofft. Unerwartete Ausgaben für Pflege und Medizin lassen Reserven schwinden. Wie gerne würde man zumindest einen Teil des in der Immobilie gebundenen Kapitals herauslösen.

Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern (beispielsweise den USA oder England) gab es bei uns in den letzten Jahren hierzu nur ein sehr beschränktes und oftmals intransparentes Angebot. Zudem hat es der Gesetzgeber durch seine überbordende Regulatorik den Banken erschwert, in dieser Lebensphase unterstützend zu helfen. Seit 2019 ist hier ein Wandel erkennbar. Es gibt zunehmend Angebote, aber nicht das „Angebot“. Es gilt genau zu prüfen, welcher Anbieter für meinen Wunsch und meine Lebensplanung das passgenaueste Angebot unterbreitet.

Fazit: Der Markt ist in Bewegung. Wie bei allem Neuen müssen sich Dinge noch einspielen. Aber lassen Sie uns gemeinsam nach vorne blicken und die Angebote optimieren. Auch wir werden irgendwann ins Rentenalter kommen.

Christoph Sedlmeier, Stiftung Liebenau

Abteilungsleitung

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

Etliche Banken haben mit der Umkehrhypothek („reverse mortgage“) ein verwandtes Angebot geschaffen. In den letzten 2 Jahren gibt es einen signifikanten Anstieg an Mitbewerben, besonders im Bereich des Teilkaufs zu verzeichnen. Auch die Verrentungsangebot wird durch diverse neue Anbieter von der Öffentlichkeit vermehrt wahrgenommen.

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

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

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

Für das alternative Rentenmodell kommen aus unserer Sicht folgende Personen in Frage:

- Eigentümer einer selbstgenutzten Wohnimmobilie, EFH, MFH, ETW, mit einem Verkehrswert von min. 200.000 € und einem Alter von min. 65 Jahren
- Belastungen auf das zu verrentende Objekt nicht größer als 30 % des Verkehrswerts
- Vom Familienstand unabhängig, da aus unserer Erfahrung verheiratete, ledige, verwitwete Interessenten gleichermaßen davon profitieren möchten
- Kinderlose sowie Interessenten mit Kindern
- Wir registrieren eine weite Bandbreite bei der aktuellen finanziellen Situation der Interessenten, von wohlhabend bis hin zu Verbindlichkeiten im hohen Alter
- Interessenten die das freiwerdende Kapital durch Tilgung Ihrer Schulden sowie zusätzliche Rentenzahlung für neu anfallende Kosten z.B. Gärtner, Reinigungskraft, Pflegekraft aufgrund nachlassender Leistungsfähigkeit, sowie Wunscherfüllung nutzen möchten.

Niels, Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

Abteilungsleiter, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg

Gesetzlicher Rahmen

Der Begriff Immobilienrente ist gesetzlich nicht definiert. Unter entsprechender Bezeichnung beworbene Produkte versprechen, den Vermögenswert des Eigenheims bei Renteneintritt der Eigentümer:innen in ein Zusatzeinkommen umzuwandeln. Auch die Vermittlung und Beratung zu bedarfsgerechten Angeboten sind gesetzlich nicht gesondert geregelt.

Marktversagen durch Informationsasymmetrie

Die wirtschaftliche Selbstbestimmung von Verbraucher:innen setzt die Vollständigkeit aller für die Entscheidungsfindung erforderlichen Informationen der am Markt angebotenen Produkte voraus. Da aufgrund des fehlenden gesetzlichen Rahmens diese Vollständigkeit hier nicht gegeben ist und die Anbieter besser über ihre Produkte und Dienstleistungen als die Verbraucher:innen informiert sind, liegt Informationsasymmetrie vor. Führt Informationsasymmetrie zu Kaufzurückhaltung oder zu Fehlkäufen, handelt es sich um Marktversagen. Somit kann der Markt seine Koordinierungsfunktion nicht erfüllen. Es werden Produkte am Markt angeboten, die den Bedarfen der Verbraucher:innen nicht gerecht werden bzw. diesen sogar wirtschaftlichen Schaden zufügen können, da Anbieter aufgrund der Informationsasymmetrie ein Anreiz zu opportunistischem Verhalten haben..

In unserer Beratung stellen wir dieses Anbieterverhalten fest. Angebote zur Immobilienverrentung sind vergleichsweise neu auf dem Markt und zwischenzeitlich schon Gegenstand der Verbraucherberatung in der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Allen Fällen ist gemeinsam, dass sich die Angebote aufgrund unvollständiger Information und hoher Komplexität der Bewertung durch Verbraucher:innen entziehen.

Immobilienverrentung ist eine Vertrauensgut

Bei den Angeboten der Immobilienverrentung handelt es sich um Vertrauensgüter. Ihre Eigenschaften sind weder vor noch nach dem Kauf am Produkt selbst erkennbar. Drohendes Marktversagen kann bei Vertrauenseigenschaften nur durch gesetzliche Regelungen zur Kennzeichnung und Überwachung überwunden werden.

Bedarfsgerechte Angebote zur Verrentung der Immobilie

Die am Markt erhältlichen Angebote zeichnen sich durch eine hohe rechtliche Komplexität aus. Zielgruppe sind Verbraucher:innen, die das Eigentum an ihrer eigenen Immobilie aufgeben wollen oder müssen, um damit ihren Lebensunterhalt im Alter bestreiten zu können. Welche der verschiedenen Verrentungsangebote bedarfsgerecht sind, hängt vom Einzelfall ab.

F1.3 Die Grenzen des Digitalen – Zukunft des Bankings

Lena Luise Justen

FinTech-Gründerin, Beiratsmitglied, Mentorin, Rednerin

Konferenzreader-Beitrag von Lena Luise Justen: Neobanken erst am Anfang Die Gründungen von Neobanken boomen. Viele Kunden nutzen die voll-digitalen Angebote neugierig. Sie sind mit den nur teil-digitalisierten Services der alteingesessenen Banken unzufrieden. Das Kundenwachstum der Neobanken ist jedenfalls enorm. Sparkassen haben zwar zu 40 Millionen Kunden Zugang, arbeiten daran aber auch schon seit 1825. Hingegen ist N26 seit 2013 gegründet und zählt sieben Millionen Kunden. In acht Jahren haben die Berliner knapp 20% der Kundenanzahl der Sparkassen

erreicht. Und das ist nur der Anfang. Weltweit gibt es ca. 300 Neobanken und ca. 25.000 alteingesessene Banken. Neobanken machen also bezogen auf die Gesamtzahl von Zahlungsinstituten heute erst einen Anteil von 1,2 Prozent weltweit aus. Digitalisierung hat keine Grenzen Während 2006 32 Prozent der Bevölkerung in Deutschland Online-Banking nutzten, waren es 2020 65 Prozent. Die Digitalisierung macht kontinuierliche Fortschritte - zusätzlich (auch in älteren Altersgruppen) beschleunigt durch Covid-19. Die Digitalisierung verändert sich regelmäßig - z.B. durch neuartige Technologien wie Tokenisierung. Digitalisierung hat keine Grenzen, sie wird nie stoppen. Die Frage, wie wir Mitmenschen aus Minderheiten (z.B. Senioren, LGBTQ, Migranten) dadurch nicht benachteiligen, bleibt jedoch bestehen. "Bank" wird verschwinden Die Ertragspotenziale der Banken mit deutschen Privatkunden sanken. Banken erfinden sich neu - manche eher gemusst als gewollt oder gar gekonnt. Das Wort „Bank“ taucht bei der russischen Sberbank z.B. im Firmenlogo nicht mehr auf. Längst ergänzen dort Fahrdienste, Lieferservices, Streamingplattformen und andere aufstrebende Wirtschaftsbereiche das ursprüngliche, alteingesessene Bankgeschäft. Auch N26 ergänzt neue Geschäftszweige: Seit Kurzem gibt es dort Versicherungen. Das zeigt aber auch, dass nur 'digital' kein währendes Abgrenzungsmerkmal und Umsatzvehikel weder für Neobanken noch für alteingesessene Banken ist. Das uralte Geschäftsmodell einer Bank wird nicht mehr nur digitalisiert, sondern mehr und mehr als wichtiges Mittel zum Zweck eingebettet in den Nutzerkontext. Das Wort "Bank" wird damit verschwinden

Susanne Krehl

Founder FinTech, Ex Managing Director viafintech

Digital für alle

Das Leben eines Großteils der Bevölkerung ist digital. Unsere Eltern buchen ihren Urlaub online und in Whatsapp-Gruppen wird mit den Großeltern die Betreuung der Enkelkinder organisiert. Auch Online- und Mobile-Banking sind mittlerweile für die meisten Altersgruppen eine oft genutzte Realität. In Umfang und Usability sind sich unsere digitalen Angebote sehr ähnlich. Das Verknüpfen verschiedener Konten ist zur Commodity geworden. Die Rivalität Banken vs. FinTechs ist zur Kooperation gewachsen und wenn wir von der Zukunft des Bankings sprechen, meinen wir damit einen gemeinsamen, digitalen Finanzsektor, der sowohl Banken als auch Finanztechnologieunternehmen mit einschließt. Die Herausforderungen des Digitalen liegen also nicht mehr in der Digitalisierung von Produkten. Sie liegen vielmehr darin, auch denen die neuen Produkte nahezubringen, die bisher noch nicht so digital-affin sind und damit die gesamte Gesellschaft mitzunehmen, Vertrauen zu generieren und eine Kundenbeziehung aufzubauen.

Vertrauen ist die neue Währung

Die Bankenbranche hat in den vergangenen Jahren viel Vertrauen verloren. Der Vertrieb von Finanzprodukten ist durch die Skandale der letzten Monate und Jahre belastet. Die Kunst, die die digitale Lösungen meistern müssen, ist, sich Vertrauen zu verdienen. Menschen wollen gesehen und gehört werden. Sie wollen als ebenbürtig und mündig akzeptieren werden. Und sie bestehen auf Ehrlichkeit im Umgang. Geld ist ein sensibles Thema. Gerade im deutschen Sprachraum spricht man nicht darüber und doch ist es essentiell in unser aller Leben. Mit Geld sind Ängste verbunden. Können wir im Alter von unseren Einkünften und dem aufgebauten Vermögen leben? Wie viel kann ich mir leisten zu verlieren? Wer hilft mir, mein Budget vernünftig zu strukturieren, mein Ersparnis zu verwalten und Verlustrisiken möglichst gering zu halten? Nur Unternehmen, die diese Fragen beantworten können, werden in unserer digitalen Gesellschaft Erfolg haben können.

Menschen mitnehmen

Wir, die wir im Finanzsektor arbeiten, müssen verstehen, dass wir Finanzen erklären müssen, in Relation zur Lebenswirklichkeit unserer Kunden. Und dass diese Lebenswirklichkeit sich oft signifikant unterscheidet von unserer eigenen. Das Wissen um Finanzprodukte divergiert stark und gerade in der jungen Generation geht es auch darum, ein finanzielles Bewusstsein zu entwickeln und ihr unsere Produkte verständlich näherzubringen. Die zu verkaufenden Produkte müssen erklärt werden, und zwar so, dass der Kunde an dem Punkt abgeholt wird, an dem er sich gerade befindet. Das fängt damit an, eine allgemein verständliche Sprache zu nutzen und unsere Produkte und auch das Pricing so strukturieren und zu erklären, dass man sie versteht und auch ihre Risiken einschätzen kann. Die Herausforderung der Zukunft digitaler Produkte wird also vor allem darin liegen, Nahbarkeit herzustellen, Transparenz schaffen und damit Relevanz im Alltag der Kunden zu gewinnen.

Dr. Vincent Hauptert

IT-Sicherheitsforscher

Digitale Bankgeschäfte befinden sich in Zeiten der Corona-Pandemie im Auftrieb. Hierbei handelt es sich aber weniger um neu geschaffene Digitalprodukte, sondern vielmehr um die Adaption bereits bestehender Systeme – mehr Evolution, als Revolution. Ankündigungen von neuen digitalen Produkten, die selbstbewusst versprechen, den Banken- und Bezahlmarkt umzuwälzen, gab es auffällig wenige.

Das liegt nicht zuletzt daran, dass sich gerade Fintechs mit einer nicht unerheblichen Bringschuld konfrontiert sehen. Waren sie es doch, die mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz müheloses Organisieren der eigenen Finanzen versprochen, die den Einsatz der Blockchain-Technologie in allen Bereichen ankündigten. In beiden Fällen wurde so manches Unternehmen mittlerweile von der Wirklichkeit eingeholt. Beide Begriffe eint dabei, dass sie nicht deshalb so erfolgreich sind, weil sie in der Umsetzung bereits durch ausgeklügelte Anwendungsfälle aufgefallen wären, sondern weil sie von den Geldgebern und Entscheidungsträgern zumeist nur eingeschränkt verstanden werden. Während sich Fintechs mit verheißungsvollen Produktversprechen aufhielten, haben Banken ihren digitalen Rückstand vielerorts substanziell verkürzen können.

Nach wie vor haftet den Fintechs eine Kundenzentriertheit an, die sich vor allem aus einer hohen Benutzerfreundlichkeit speist. Gleichzeitig ist aber der digitale Datenfußabdruck ungleich höher als bei der etablierten Konkurrenz. Auf breiter Basis werden Daten der Nutzerinnen und Nutzer zur Produktanalyse, zu Marketingzwecken und nicht zuletzt zur Verbesserung der eigenen Algorithmen erfasst und genutzt – oft ohne informierte Erlaubnis der Betroffenen. Apple hat mit der jüngsten Version seines mobilen Betriebssystems iOS zumindest dem Überwachungskapitalismus im Marketing den Kampf angesagt: dort verordnet Apple seit neuestem, dass die Kundinnen und Kunden um Erlaubnis zu fragen sind, möchte man sie zu Marketingzwecken tracken. Die Werbebranche spricht von tektonischen Verschiebungen.

Völlig überraschend ist die Entwicklung indes nicht, folgt sich doch einem klaren Trend: bereits seit geraumer Zeit mehren sich die Zeichen, dass Datenschutz und Datentransparenz ein wesentlicher Differentiator beim Ringen um die Gunst der Kundinnen und Kunden wird. Das trifft im besonderen Maß auf die sensitiven Bankgeschäfte zu. Dennoch ist vielen Marktteilnehmern noch nicht bewusst geworden, dass kundenzentriertes Denken auch immer zweckorientiertes Denken bedeutet. Statt aber technische Mittel zu nutzen, um datensparsame Systeme zu entwickeln, wird ein Neudenken

des Datenschutzes gefordert. Dass manche Fintechs solch eine primär technische Herausforderung mit Beschwichtigungen und Absichtserklärungen abtun, kommt einer Bankrotterklärung der sonst so hochgehaltenen Digital- und Techkompetenz gleich. Es wirkt geradezu ironisch, dass ausgerechnet Fintechs Gefahr laufen, wichtige Entwicklungen zu verschlafen.

Vielleicht kann die Banken- und Fintech-Branche von einem digitalen Leuchtturmprojekt aus der Corona-Pandemie lernen: der Corona-Warn-App. Sie setzt die Ziele der Zweckbindung und Datensparsamkeit zur Lösung eines Problems mit digitalen Mitteln konsequent um. Die Bürgerinnen und Bürger quittieren die Anstrengungen allen Unkenrufen zum Trotz mit Vertrauen und hohen Nutzungszahlen.

Boris Strucken, FIS

Head of Banking Germany / VP, Business Executive and General Manager

Beim „Dauer-Brenner“ Digitalisierung von Banken (und nicht nur durch die Benutzer-Gewohnheiten von der Pandemie beeinflusst) schaut der Endbenutzer natürlich auf die Online-Kanäle und Online-Angebote seines Finanzdienstleisters seiner Wahl und erwartet rund um die Uhr ein modernes bzw. flottes Kundenerlebnis. Dabei wird jedoch das Backend mit seinem Kernbanken-System (manchmal sogar mehrere Legacy-Systeme auf einmal, wenn dann auch an Wertpapier-Abwicklungssysteme gedacht wird) bei dem ein oder anderen Institut zum Engpass, wenn es um Echtzeit und sichere Zugriff geht. Was bedeutet dies nun und welche Optionen gibt es, nicht als Verlierer, sondern Gewinner beim neu entfachten Wettbewerb um den Kunden hervorzugehen?

Die klassischen großen Migrationsprojekte sind inzwischen in der Unterzahl und smarte Ansätze sind gefragt. Neben der Umkehr von Inside-Out zu Outside-In, d.h. Entkernung mit modernen API-basierten Komponenten, gibt es auch Business-Case basierte Stufenpläne, wo mit den Themen begonnen wird, die einen höchsten Nutzen für das Geschäftsmodell der Bank haben. Grundsätzlich ist ein ausführliches und umfassendes Vor- oder Analyse-Projekt zu empfehlen, wo die Erfahrungen zu solchen Vorhaben auch partnerschaftlich einfließen sollten.

Weitere alternative Ansätze ist das BaaS als Banking-as-a-Service Modell oder kurz „Bank-out-of-the-box“ genannt. Eine Modell-Bank mit Standardprozessen ermöglicht ein regulatorisch auf dem neuesten Stand befindliches API-getriebenes Back-Office. Neben dem Maßanzug und dem Modell von der Stange gibt es auch unterschiedlichste Schattierungen, die je nach Geschäftsmodell des Finanz-Instituts Sinn machen. Ein beratender und vom Business zusammen mit IT getriebener Ansatz ermöglichen das beste Vorgehen, um das Back-End für die Kundenkanäle zu öffnen. Denn das Wort „Öffnen“ ist der Treiber vom Open-Banking, wenn es auch zukünftig unterschiedlichste Öko-Systeme für Endanwender und Banken gibt, um von den vertriebsorientierten Provisionsmodellen in Richtung offener Marktplätze zu kommen.

F1.4 Vorfälligkeitsentschädigung (FA/VuR)

Michaela Zinke, Rechtsanwältin und André Hink, Hink & Fischer

Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht / Fachliche Leitung

Seit Jahrzehnten beschäftigen sich Gerichte aller Instanzen mit dem bei vorzeitiger Kündigung eines Darlehens über den offenen Darlehensvertrag hinausgehenden (Zins-) Anspruch, der sich aus der

geschützten Zinserwartung des offenen Zinsbindungszeitraums zu Gunsten des Darlehensgebers ergibt, sog. Vorfälligkeitsentschädigung.

Begrenzt sind die Entschädigungszahlungen bereits gesetzlich für Allgemeine Verbraucherdarlehensverträge gemäß § 502 Abs. 3 BGB. Für Allgemeine Verbraucherdarlehensverträge sind die Berechnungen in der Praxis regelmäßig nicht zu diskutieren.

Der Dreh- und Angelpunkt etwaiger Problemstellungen bei der Berechnung von Vorfälligkeitsentschädigungen stellt in aller Regel der § 490 Abs. 2 BGB dar.

Dabei ist die Rechtsnatur der Vorfälligkeitsentschädigung bis heute nicht abschließend geklärt, wie Herr Dr. Grüneberg, seinerseits bekanntlich Richter des für Bank- und Kapitalmarktrecht zuständigen XI. Zivilsenats am Bundegerichtshof, beim Bankrechtstag der Bankrechtlichen Vereinigung e.V. 2018 öffentlich erklärt.

In der Literatur und auch Rechtsprechung werden verschiedene Meinungen vertreten: Schadensersatzanspruch oder gar "lediglich" ein modifizierter Erfüllungsanspruch? Ob diese Unterscheidung schlussendlich etwas für die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung selbst hergibt, mag bezweifelt werden können, jedoch lassen sich aus den Zusammenhängen der Betrachtungen verschiedenste Erkenntnisse für die Berechnung ableiten.

Grundsätzlich kann die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung nach zwei Methoden erfolgen, der Aktiv – Aktiv Methode und der Aktiv - Passiv Methode.

In der Praxis werden entsprechende Berechnungen, nach Kündigung des Darlehensnehmers und der daraus folgenden Fälligkeit des Rückzahlungsanspruchs, durch den Darlehensgeber auf Grundlage der Aktiv-Passiv Methode gefordert.

Methodenunabhängig ist für die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung der Zeitraum der geschützten Zinserwartung gemäß § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB auf 10 Jahre und sechs Monate nach vollständiger Auszahlung begrenzt. Weiterhin sind in Abzug die ersparten Verwaltungskosten und die Risikoprämie zu bringen sowie Sondertilgungsrechte zu berücksichtigen.

Entgegen dem aus dem Abschlussbericht der Arbeitsgruppe Vorfälligkeitsentschädigung, welche sich aus einer Expertengruppe beim BJV und BMF zusammenfand, einhelligen Konsens der Beteiligten führen die von Darlehensnehmerseite angestellten Berechnungen nach der Aktiv-Aktiv Methode in der Praxis in aller Regel nicht zum gleichen Ergebnis, wie die von Darlehensgeberseite vorgelegten Berechnungen nach der Aktiv-Passiv Methode.

Aus juristischer Sicht stellt sich die Ursachensuche bisher noch eher schwierig dar. Dies begründet sich hauptsächlich in der Beweislast, welchen den Darlehensnehmer, aufgrund der seinerseits ausgesprochenen Kündigung, für die Fehlerhaftigkeit der Berechnung begründet.

Aus sachverständiger Sicht ließe sich diese Problemstellung jedoch mathematisch recht „einfach“ lösen. Ausgehend vom Konsens, dass mit gleichen Annahmen die Ergebnisse beider Berechnungsmethoden zum annähernd gleichen Ergebnis führen müssen, kristallisiert sich heraus, dass die von den Darlehensgebern in Abzug zu bringenden pauschalen Parameter bei der Einzelfallbetrachtung nicht dem Tatsächlichen entsprechen können.

Als maßgeblicher fehlerhaft zugrunde gelegter Parameter lassen sich hier die Risikoprämien ausmachen.

Dies ist auch nur logisch, denn, insbesondere vor dem Hintergrund einer im Einzelfall durchzuführenden Bonitätsprüfung, nach der sich im Grunde für jeden Darlehensnehmer eine individuelle Bewertung ergibt, dürfte es ausgeschlossen sein, bei der Individuellen Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung pauschale Risikokosten zu Grunde legen zu können.

Ulrich Poppelbaum, Poppelbaum Geigenmüller Rechtsanwälte

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Der Vortrag teilt sich in zwei Komplexe.

Zum einen geht es um die Frage, wann Formulierungen in Darlehensverträgen zur Vorfälligkeitsentschädigung als transparent gewertet werden.

Bezüglich der Klauseln zur Vorfälligkeitsentschädigung hat der Bundesgerichtshof in jüngerer Zeit Stellung zu der Frage genommen, wann die Formulierungen ausreichend sind, um zu einer Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung bei vorzeitiger Ablösung des Darlehens verpflichtet zu sein. Sind die Angaben zur Methode der Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung in einem Verbraucherdarlehensvertrag fehlerhaft, verliert der Darlehensgeber den entsprechenden Anspruch auf eine Vorfälligkeitsentschädigung nach § 502 BGB (beispielhaft: Urteil des BGH vom 28. Juli 2020; XI ZR 288/19). Gleichzeitig qualifiziert der Bundesgerichtshof diese fehlerhafte Angabe als unschädlich für den Lauf der Widerrufsfrist, obwohl die Angaben zur Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung eine Pflichtangabe darstellen. Diese Rechtsansicht wird kritisch hinterfragt.

Ferner kann man der Verpflichtung zur Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung auch entgehen, in dem man den Darlehensvertrag widerruft.

Dieses Thema hat eine neue erhebliche Dynamik entfaltet, durch eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs aus dem letzten Jahr vom 26. März 2020 (C-66/19). Der EuGH hat den sogenannten „Kaskadenverweis“ gemäß § 492 BGB für europarechtswidrig erklärt. Der Europäische Gerichtshof kritisiert, dass es für Verbraucher:innen nahezu unmöglich ist, sich in den Gesetzestexten die notwendigen Pflichtangaben zusammen zu suchen. Die Frist für den Widerruf läuft aber erst, wenn diese den Verbraucher:innen bekannt sind.

Der Bundesgerichtshof hat seine ablehnende Haltung gegenüber dieser Rechtsauffassung in zwei Urteilen aufgegeben. Auch der Bundesgerichtshof kommt nun zum Ergebnis, dass die Umsetzung der Widerrufsinformation durch den deutschen Gesetzgeber europarechtswidrig ist (vgl. Urteile vom

27. Oktober 2020, XI ZR 498/19 und 525/19). Er hat allerdings gleichzeitig festgehalten, dass dies nicht für Immobiliarkreditverträge gelten soll. Auch diese Rechtsansicht bleibt nicht ohne Kritik.

F2.2 Pleite/Zahlungsunfähigkeit von Lebensversicherungen

Barbara Sternberger-Frey

Finanzjournalistin

Die Lebensversicherungsbranche steht stark unter Druck. Etlichen Unternehmen droht eine erhebliche Kapitallucke. Selbst die BaFin schließt daher nicht aus, dass einige Lebensversicherer in Zukunft zu wenig Kapital haben werden, um die Solvenzanforderungen zu erfüllen.

Wie schlecht es um die Branche bestellt ist, lässt sich besonders deutlich am Beispiel des Pensionskassenmarktes in Deutschland zeigen. Denn Pensionskassen haben aufgrund ihrer speziellen Ausrichtung deutlich weniger Möglichkeiten den Belastungen der Branche gegenzusteuern (zum Beispiel indem sie sich mit neueren Produkten, die das Anlagerisiko auf die Kunden verlagern, etwas besser auf die anhaltende Niedrigzinsphase einstellen).

Der Blick auf den Pensionskassenmarkt fokussiert daher wie im Brennglas die Probleme:

Rund 60 Pensionskassen wurden mittlerweile für das Neugeschäft geschlossen, etwa 40 stehen unter intensivierter Aufsicht der BaFin. 30 Kassen haben im vergangenen Jahr Unterstützung von ihren Trägerunternehmen erhalten, weil sie sonst ihre langfristigen Verpflichtungen nicht einhalten können.

Bei privaten Lebensversicherern ist die Lage (bislang) nicht ganz so schlimm. Aber sie könnte sich in ähnliche Richtung entwickeln. Selbst die BaFin schließt auf Perspektive von zehn Jahren nicht mehr aus, dass die Aufsicht einigen Unternehmen das Neugeschäft untersagen wird.

Derzeit ist die Lage nur "kritisch":

Von den rund 80 Unternehmen am Markt hätten 15 private Lebensversicherer die erforderliche Solvenzquote von 100 Prozent im vergangenen Jahr ohne Nutzung von bilanziellen Hilfen (wie Volatilitätsanpassungen oder Übergangsmaßnahmen) nicht geschafft.

Zudem stehen mittlerweile 20 Versicherer unter intensivierter Aufsicht der BaFin.

Für diese wird es in Zukunft sehr eng. Denn die Eigenkapitalanforderungen an die Branche steigen, u.a. durch die geplante Überarbeitung von Solvency II, das Auslaufen der Übergangsmaßnahmen zur Solvenzermittlung - spätestens im Jahr 2032.

Hinzu kommen Probleme bei der Kapitalanlage - nicht nur durch die anhaltende Niedrigzinsphase. Auch die Corona-Pandemie schlägt hier durch (Stichwort: Unternehmensanleihen, Gewerbeimmobilien). Und natürlich die Anlagepraxis der Vergangenheit.

Des Weiteren belastet die Zinszusatzreserve: Für das laufende Jahr wird eine Neuzuführung von rund 10,4 Mrd. Euro erwartet, im kommenden Jahr geschätzte 8 bis 9 Mrd. Euro. Insgesamt wird der ZZR-Topf dieses Jahr wohl bis auf 85 Mrd. Euro anwachsen, bis 2030 könnten es 170 Mrd. Euro sein.

Die Finanzierung der ZZR fällt immer schwerer. Noch haben die Versicherer größtenteils hohe BWR im Bestand. Doch was, wenn die Zinsen wieder steigen? Außerdem müsste die hohe Last durch BWR gar nicht sein. Bei Aufbau eines höheren Aktienengagements vor über 10 Jahren hätte die Branche die Last vermutlich sparen können.

Eine aktuelle Studie der Strategieberatung Oliver Wyman wirft einen düsteren Blick auf die Branche und prophezeit, dass den deutschen privaten Lebensversicherern rund 50 Mrd. Risikokapital fehlen. Zudem kommt die Studie zu dem Schluss, dass am deutschen Markt in Zukunft nur noch Platz für deutlich weniger Unternehmen als derzeit sein wird.

Für Verbraucher ist dieses gesamte Szenario geradezu erschreckend. Sie müssen nicht nur mit immer weiter sinkenden Altersvorsorgeleistungen und sinkenden Überschüssen rechnen.

Je schwerer es den Versicherern fällt, ihre Zahlungsfähigkeit nachhaltig zu sichern, desto größer wird die Gefahr ex- und interne Run-Offs bis hin zur Insolvenz von Unternehmen - wobei die garantierten Kundenleistungen dann durch Protektor aufgefangen werden sollen.

Doch der Sicherungsfonds ist gar nicht ausreichend finanziert. Aktuell beträgt das Sicherungsvermögen lediglich 1,038 Mrd. Euro. Per Gesetz kann es verdoppelt und auf "freiwilliger Basis" bis auf ca. 10,4 Mrd. Euro erhöht werden. Aber: Reicht das? und Wer soll das in diesem Umfeld stemmen?

Axel Kleinlein, Bund der Versicherten

Vorstand

Die deutschen Lebensversicherer geben ein desolates Bild ab. Die Probleme sind selbstverschuldet. Zum einen haben sie in der Vergangenheit blauäugig mit hohen Garantiezinsen kalkuliert ohne eine Antwort zu haben, wie sie diese auf Dauer erwirtschaften wollen. Eigentlich ist diese Branche einer sehr vorsichtigen und umsichtigen Kalkulation verpflichtet. Bei der Zinskalkulation haben sie aber versagt.

Diese Kalkulation war aber andererseits notwendig, um den Versicherten so hohe Leistungen versprechen zu können, die die hohe Kostenbelastung versteckten. Wer vier Prozent nach Kalkulation garantiert, der kann auch hohe Kosten einkalkulieren, ohne dass diese für die Versicherten offensichtlich ist.

Wer über hohe Kosten in der Lebensversicherung nachdenkt, kommt schnell auf die spürbaren Belastungen durch die Kosten der Versicherungsvermittlung. Neben den Provisionen für die Vermittlerschaft geht es dabei aber auch um Kosten, die sich die Unternehmen selbst zurechnen! Wer nur die Vertreterinnen und Vertreter als Sündenböcke ansieht, der denkt zu kurz. Das wird allein schon dadurch klar, dass auch Direktversicherer deutlich Abschlusskosten einkalkulieren obgleich gar keine Vermittler beteiligt sind.

Nach der Finanzkrise vor gut zehn Jahren wurden diese Fehler der Vergangenheit deutlich. Anstatt aber nun umzusteuern – etwa in der Kostenkalkulation oder auch in den Kapitalanlagen – verfolgten (und verfolgen) die Versicherungsmanager weiterhin die alte Strategie, stets die Kunden zur Kasse zu bitten. Milliarden an Geldern die eigentlich für die Überschussbeteiligung vorgesehen sind fließen seitdem in diverse Reservetöpfe um die alten Fehler auszugleichen. Egal ob Zinszusatzreserve, Schlussüberschussanteilsfonds, freie RfB, kollektive RfB oder Bewertungsreserven – etwa hundert Milliarden liegen nun als Sicherheitsmitteln bei den Unternehmen und nicht bei den Versicherten, wo sie eigentlich hingehören.

Anstatt zumindest das alte System überzogener Abschlusskosten anzugehen, mindern die Unternehmen in den neuen Tarifen stattdessen die Leistungen. Niedrigere Garantien, unsichere Rentenfaktoren und damit deutlich schlechtere Altersvorsorge ist die Folge. Die Bezeichnung „neue Klassik“ ist dabei nur der Versuch diese Qualitätsminderung zu kaschieren ohne dass eine echte Entlastung erreicht wird.

Alle diese Maßnahmen führen zu keiner Lösung. Nur durch das Einrechnen von Übergangsregeln können viele Unternehmen heute eine auskömmliche Solvenz darstellen. Nachhaltig ist das nicht. Denn ohne diese Sonderberechnungen müssten einige der Unternehmen schon heute aufgeben. Diese Unternehmen sind angezählt. Andere Unternehmen haben negative Gewinnerwartung. Auf Dauer sind sie also auch diese nicht überlebensfähig.

Es ist also das Prinzip Hoffnung, das die Grundlage für das Geschäftsmodell dieser Lebensversicherer ist. Sicherheit und Solidität ist für die Versicherungsbranche längst keine Grundlage mehr. Stattdessen steht die Befürchtung von Insolvenzen im Raum. „Die Rente ist sicher“ gilt ziemlich sicher für die gesetzliche Rente, für die private Altersvorsorge aber nicht.

Prof. Dr. Hartmut Walz, HS Ludwigshafen am Rhein

Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Bankbetriebslehre, Finanzdienstleistungen und Behavioral Finance

Vorsicht vor Vehikelrisiken in kapitalbildenden Altersvorsorgeverträgen! – Wenn Versicherer oder Finanzdienstleister in Schwierigkeiten geraten, hat der Kunde das Nachsehen. Denn es ist schon heute vorhersehbar: Systemschutz geht über Verbraucherschutz.

Nur in seltenen Fällen investieren Verbraucher für Spar- und Vorsorgeprozesse direkt in eine Anlageklasse (z. B. Aktien, Anleihen, Immobilien etc.). Weitaus häufiger nehmen sie hierfür bequeme „Umverpackungen“ = Anlage- und Vorsorgeprodukte in Anspruch, welche in der Fachsprache auch als „Anlagevehikel“ bezeichnet werden.

Anlagevehikel sind ja so schön praktisch und erleichtern den Anlegern den Zugang zu den Anlageklassen (Schlagwort: Losgrößentransformation), erzeugen jedoch selbst keinerlei Wertschöpfung im Sinne von Rendite. Vielmehr können Vehikel nur den Teil der Renditen weitergeben, den sie selbst bei der letztendlichen Investition in eine der Anlageklassen nach Abzug ihrer Kosten erzielen. Gleichzeitig schaffen sie ein zusätzliches Risiko (=Vehikelrisiko), welches parallel zu den Risiken der Anlageklasse(n) entsteht. Stichworte sind hier mögliche Anlegerschäden aus der Insolvenz von Banken, Versicherern und Bausparkassen. Jedoch zeigt das Beispiel des aus Investmentzertifikaten resultierenden Anlegerschadens von rund einer Milliarde Euro aufgrund der Pleite von Lehman Brothers, dass Vehikelrisiken gerne verdrängt werden und erst nach ihrem Eintritt ins Bewusstsein der Öffentlichkeit gelangen.

Gerade das Vehikelrisiko von Ansparprozessen bei den Vorsorgeprodukten der Versicherungswirtschaft galt über viele Jahre hinweg eher als eine rein theoretische Gefahr, die keine besondere Aufmerksamkeit verdient. Die Schieflage des – eher kleinen Versicherers „Mannheimer Leben“ konnte relativ schnell und ohne große Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit abgewickelt werden und die Versicherten erhielten/erhalten die garantierten Leistungen.

In einer fortdauernden Nullzinswelt steigen die Insolvenzrisiken der Versicherer jedoch enorm an, zumal viele von ihnen erstens lange an optimistisch hohen Garantieverprechen festhielten und zweitens die in „fetten Jahren“ entstandenen hohen Kosten der Versicherungswirtschaft auch in den letzten Jahren entgegen der Versprechungen kaum reduziert wurden.

Vergleichsweise verbraucherunfreundliche Haftungsregelungen im VAG

Während das für Kreditinstitute relevante Sanierungs- und Abwicklungsgesetz (SAG) eine relativ faire Aufteilung von Verlust- bzw. Haftungsrisiken zwischen Anteilseignern, Management und Kunden vorsieht (vgl. insbesondere die Bestimmungen der §§ 89 und 90 SAG), ist die entsprechende Regelung für Versicherer klar verbraucherunfreundlich. So ist es aus Verbrauchersicht völlig unverständlich, dass im Versicherungsaufsichtsgesetz (konkret § 314) keine klare Haftungskaskade wie beim für die Banken geltenden SAG vorgesehen ist. Auf Basis von § 314 VAG ist es nämlich juristisch möglich, dass ein Versicherer bei Schieflage die Leistungen an seine Kunden einseitig

herabsetzt, jedoch gleichzeitig Gewinne an die Aktionäre und Boni an die Führungskräfte ausschüttet. Ein dickes Kompliment an die Versicherungslobby, dass eine solch schiefe Risikoverteilung in Deutschland Gesetz werden konnte!

Das ist kein vertrauensbildendes Signal an die Inhaber kapitalbildender Versicherungsprodukte.

Fazit

In internen Fachkreisen gilt es als ausgemacht, dass es in naher Zukunft keine über die Garantieleistungen hinausgehenden Überschüsse kapitalbildender Renten- und Lebensversicherungsverträge mehr geben wird. Damit ist für informierte Versicherte der zentrale Anreiz zum Durchhalten laufender Verträge bei gleichzeitig wachsenden Vehikelrisiken entfallen. Mangelhafte Kostensenkungsbestrebungen, intransparente und einlullende Kommunikation, noch komplexere und unverständliche Produkte und ein einfaches „Weiter-so“ der Versicherungswirtschaft stellen Branchenegoismen über das Gemeinwohl der Zivilgesellschaft. Und zerstören das Vertrauen immer größerer Kundenkreise. Dass im Krisenfall der Systemschutz der Versicherungswirtschaft über den Verbraucherschutz gestellt werden wird, ist schmerzhaft aber nachvollziehbar. Umso stärker tut ein radikaler und glaubwürdiger Kurswechsel der Versicherer not. Ebenso wie ein rigides Kostensenkungsprogramm und ein Ende der Selbstbedienungsmentalität in der Versicherungswirtschaft.

Mit erhellenden Abbildungen nachzulesen im Hartmut Walz Finanzblog:

<https://hartmutwalz.de/nein-nein-nein-sind-die-drei-wichtigsten-worte-des-anti-leo-bloss-kein-jahresendspurt-fuer-lebens-oder-rentenversicherungs-vertraege/>

Dr. Herbert Schneidemann, Deutsche Aktuervereinigung e.V.

Vorsitzender

Europa darf mit Fug und Recht von sich behaupten, mit Solvency II das beste Versicherungsaufsichtsregime der Welt zu haben. Ein regelbasiertes Konstrukt, in dem die Übergangsmaßnahmen ein elementarer Teil sind, wodurch es für jedes Unternehmen genau eine offizielle Solvency-II-Kennzahl gibt. Einige Marktteilnehmer versuchen aber, an diesen unverrückbaren Grundfesten zu rütteln, indem sie „reine Solvenzquoten“ ohne Übergangsmaßnahmen berechnen. Diese Betrachtung mag schlagzeilenträchtig, aber aus aktuarieller Sicht nicht aufrichtig und schon gar nicht aufsichtsrechtlich vertretbar sein. Ganz im Gegenteil sogar: Sie führt zu schädlichen Schlussfolgerungen für die Versicherungsnehmer.

Nach fünf Jahren mit Solvency II steht fest: Die Übergangsmaßnahmen haben sich bewährt. Sie haben spürbar zur Stabilisierung des Versicherungswesens beziehungsweise zur Glättung der Ergebnisse beigetragen und künstliche Schwankungen verhindert. Zudem erleichtern sie auch die Erfüllung von HGB-Anforderungen. So muss aufgrund des Niedrigzinses auch die HGB-Deckungsrückstellung gestärkt werden, um alle Leistungsverpflichtungen dauerhaft erfüllen zu können. Dies geschieht über die Zinszusatzreserve, durch die laut Assekurata per Ende 2020 die jährlichen Zinsanforderungen des Bestandes von ursprünglich 2,63 Prozent auf 1,59 Prozent gesenkt werden konnten. Auch in diesem Jahr muss diese Reserve weiter aufgebaut werden, um damit zeitglich die Zinsaufwände zu senken und vermehrt in renditestärkere Anlageklassen investieren zu können. Dies wäre für die Unternehmen ohne die Übergangsmaßnahmen deutlich schwerer zu realisieren.

Das alles zeigt: Die Verwendung der Übergangsmaßnahmen darf nicht als Zeichen von Schwäche verstanden werden. Sie ist vielmehr das Ergebnis einer sorgfältigen Risikoanalyse und Unternehmensstrategie. Die bewusste Entscheidung für eine graduelle Annäherung an Solvency II ermöglicht eine laufende und ressourcenschonende Verbesserung der Risikotragfähigkeit. Ein prozyklisches Verhalten und die Umsetzung von Maßnahmen zum Nachteil der Versicherungsnehmenden können dadurch vermieden werden.

Richtig ist aber auch, die deutschen Lebensversicherer mit ihren sozialpolitisch gewünschten langfristigen Garantien müssen bis spätestens 2032 alle Anforderungen von Solvency II ohne die Anwendung der Übergangsmaßnahmen erfüllen. Die BaFin wird genau beobachten, wie gut die Versicherungen dieser existenziellen Aufgabe nachkommen und zweifellos gegebenenfalls im Rahmen ihrer Kompetenz regulierend eingreifen. Diese brancheninterne Hygiene ist aus aktuarieller Sicht auch absolut notwendig, um die langfristige Stabilität des gesamten Versicherungswesens auf dem heutigen hohen Niveau gerade im Interesse der Kundinnen und Kunden weiterhin sicherzustellen.

Dr. Carsten Zielke, Zielke Research Consult GmbH

Research Consultant

- Die Solvenzsituation der deutschen Lebensversicherer hat sich weiter verschlechtert.
- Die Misere ist der einseitigen Ausrichtung des Risikomesssystems Solvency II geschuldet, das hauptsächlich von der Versicherungsindustrie entwickelt wurde.
- Es favorisiert scheinbar kurzfristig sicherer Papiere, die sich langfristig als vermögensvernichtend in Realwerten herausstellen, während kurzfristig unsichere Papiere, die langfristig einen Inflationsausgleich sichern, als Teufelszeug dargestellt werden.
- Protektor kann maximal 9 Mrd € an Rettungskapital auftreiben. Dies sind 1% aller versicherungstechnischen Rückstellungen in der Lebensversicherung. Dies scheint mir zu wenig.

F2.3 Ökologische Kreditvergabe

Dr. Friederike Köhler-Geib, KfW

Chefvolkswirtin

Klimaneutralität - ein umfassendes, aber machbares Transformationsprojekt

Der Weg zur Klimaneutralität bedeutet eine umfassende Transformation von großen Teilen der Volkswirtschaft sowohl in der Real- wie auch in der Finanzwirtschaft. Die Transformation stellt viele etablierte Geschäftsmodelle und Produktionsprozesse in Frage. Wie bei anderen Herausforderungen erfordert der fortschreitende Klimawandel neue Lösungen. Innovative Technologien sind deshalb ein wesentlicher Schlüssel zu einer erfolgreichen Transformation – mit Blick auf Wirtschaft, Gesellschaft und unseren Planeten. In den meisten Bereichen sind die erforderlichen Technologien bereits bekannt, aber häufig noch nicht wirtschaftlich zu betreiben. Dies bedroht eine rechtzeitige Anwendung und Skalierung der neuen Verfahren. Daher sind zum einen weiterhin zielgerichtete Forschung und Entwicklung erforderlich, um die Technologien zu etablieren und in die Wirtschaftlichkeit zu führen. Zum anderen sind zeitnah in der Breite umfangreiche Investitionen erforderlich,

um eine zukünftige Anwendung von neuen Technologien zu ermöglichen und hierdurch die Wirtschaft auf einen klimaneutralen Pfad zu setzen. Laut BDI belaufen sich die Mehrinvestitionen bereits für eine Reduktion der Treibhausgasemissionen um 95 % gegenüber 1990 bis zum Jahr 2050 auf rund 2,3 Billionen Euro.

Den richtigen Rahmen für Investitionen setzen

Eine erfolgreiche Bewältigung der Transformation bedeutet auch für die Finanzwirtschaft Veränderungen, damit die Finanzierung klimafreundlicher Investitionen auch in der erforderlichen Breite erfolgen kann. Hierbei stehen insbesondere die derzeitigen bzw. zu erwartenden ökonomischen Rahmenbedingungen im Mittelpunkt. Es geht dabei darum, die realen Kosten des Klimawandels zu berücksichtigen und hierdurch Anreize zum Umstieg auf transformative Technologien setzen. Zentral ist dabei ein verlässlicher und planbar steigender CO₂-Preis. Zeitgleich sind jedoch auch die Finanzintermediäre gefordert, die Klimarisiken entsprechend zu erfassen und zu berücksichtigen. Grundvoraussetzung hierfür ist ein inhaltliches Verständnis, welche Verfahren und Technologien mit dem Ziel der Klimaneutralität vereinbar sind. Die EU-Taxonomie schafft hier eine wichtige Grundlage. Die Umsetzung dieses komplexen und umfassenden Rahmenwerks in konkrete Geschäftsprozesse ist nun ein wichtiger nächster Schritt, der in der Praxis erfolgen muss – und auch eine geeigneten Datenbasis erfordert. Im Ergebnis kann die Finanzwirtschaft durch Standardsetzung und entsprechende Risikotransformation einen wichtigen Beitrag leisten. Der Markt für Green Bonds hat sich bereits dynamisch entwickelt. Grüne Kredite sind derzeit noch deutlich weniger stark verbreitet, auch weil entsprechende Anreize bei der Vergabe solcher Kredite bisher noch nicht hinreichend hoch sind.

Marcus Pratsch, DZ Bank

Head of Sustainable Investment Research

Nachhaltige Finanzierungen: Von der Nische zum „New Normal“

Eine erfolgreiche, nachhaltige Transformation unserer Wirtschaft und Gesellschaft setzt die Mobilisierung von Privatkapital voraus. Öffentliche Gelder reichen dafür bei weitem nicht aus. Deswegen kommt dem Finanzmarkt bei der Umsetzung der globalen Nachhaltigkeitsagenda, welche Billionen an US-Dollar erfordert, eine zentrale Rolle zu. Hier liegt die Chance für den Finanzsektor: Es geht darum, Gelder so zu allokatieren, dass sie in die „richtigen“, d.h. in nachhaltige Projekte, Prozesse, Technologien und Produkte fließen. Hierbei ist Zeit ein entscheidender Faktor. Je länger wir mit der Finanzierung warten, desto größer wird die sogenannte Finanzierungslücke der Nachhaltigkeit.

Das Gute ist: Wir haben bereits jede Menge „Werkzeuge“ zur Verfügung, um die Herausforderungen im Nachhaltigkeitskontext finanziell anzugehen. Für nachhaltige Finanzierungen stehen immer mehr Produkte zur Auswahl. Hierzu zählen beispielsweise Nachhaltige Anleihen, Nachhaltige Schuldscheindarlehen sowie Nachhaltige Kredite.

Zudem geht es nicht mehr allein um die ökologische Perspektive. Nachhaltigkeit umfasst vielmehr vier Dimensionen: Ökonomie, Ökologie, Soziales und Governance. Nur im Zusammenspiel dieser vier interdependenten Dimensionen kann Nachhaltigkeit funktionieren. Daher sehen wir seit geraumer Zeit einen Diversifizierungstrend im Markt, den wir als „Green goes rainbow“ bezeichnen. Der Markt wird „bunter“ und vielfältiger. Neben ökologischen gewinnen auch soziale Finanzierungen sowie eine Kombination aus beidem an Bedeutung.

Neben den klassischen „Use-of-Proceeds“-Finanzierungen, bei denen beispielsweise die Emissionserlöse aus einer nachhaltigen Anleihe oder einem nachhaltigen Schuldscheindarlehen, ausschließlich zur anteiligen oder vollständigen (Re-)Finanzierung geeigneter nachhaltiger Projekte verwendet werden dürfen, kommen zudem verstärkt sogenannte „Target-Linked“-Finanzierungen zum Einsatz, bei denen der Verwendungszweck der Mittel nicht festgelegt ist. Im Gegensatz zu „Use-of-Proceeds“-Strukturen kann das eingesammelte Geld daher auch für allgemeine Unternehmenszwecke eingesetzt werden. Bei einer „Target-Linked“-Struktur kann der Zinssatz der Finanzierung beispielsweise an die Nachhaltigkeitsperformance des Kreditnehmers / Emittenten gekoppelt werden. Verbessert sich die Nachhaltigkeitsperformance, können unter Umständen die Finanzierungskosten sinken. Werden die Ziele verfehlt, steigen hingegen die Kosten. Die Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsfaktoren in diese Art der Finanzierungen eingebaut werden, unterscheidet sich je nach Transaktion. Bei einer sogenannten KPI-Linked-Struktur werden mit der finanzierenden Bank ökologische und/oder soziale „Key Performance Indicators“ vereinbart und anhand dieser Indikatoren „Sustainability Performance Targets“ gesetzt, welche während eines vordefinierten Zeitraums erreicht werden müssen. Alternativ besteht die Möglichkeit bei einer Rating-Linked-Struktur, die Finanzierungskosten an die Entwicklung eines Nachhaltigkeitsratings zu koppeln.

Wichtig ist es auch, dass wir künftig niemanden von der nachhaltigen Finanzierungsagenda ausschließen. Eine nachhaltigere Welt wird nicht erreicht, wenn man sich ausschließlich auf Projekte / Sektoren konzentriert, die bereits sehr nachhaltig sind, um sie noch eine Nuance nachhaltiger zu machen. Wir können einen viel größeren positiven Einfluss auf die globale Nachhaltigkeitsentwicklung nehmen, indem wir dabei unterstützen, kritische und damit „weniger nachhaltige“ Wirtschaftsaktivitäten / Geschäftsmodelle auf den „richtigen“ Pfad zu bringen und sie künftig „nachhaltiger“ zu gestalten.

Nachhaltige Finanzierungen sind also längst kein Nischenthema und Spezialfall mehr. Sie werden sich perspektivisch zum „New Normal“ entwickeln. Ein wichtiger Erfolgsfaktor dabei ist die sogenannte Materialität (Wesentlichkeit) der Finanzierung: erfolgreich sind Finanzierungslösungen, die spezifisch auf das Geschäftsmodell des jeweiligen Kreditnehmers / Emittenten zugeschnitten sind. Vielmehr werden nicht-nachhaltige Finanzierungen in einigen Jahren der Spezialfall sein – und das für die Kreditnehmer / Emittenten zu einem höheren Preis.

Jakob Thomä, 2° Investing Initiative

Managing Director

TALKING POINTS – ÖKOLOGISCHE KREDITVERGABE

- Zwar gibt es „grüne Banken“ schon seit Jahrzehnten, auf der anderen Seite ist das Konzept von ökologischen Kriterien in der Kreditvergabe im Mainstream relativ neu.
- Dies liegt zum einen an der Datenqualität von Kreditnehmern, zum anderen an der Aufmerksamkeit traditionelle auf Kapitalmärkte (zB Green Bonds) und auf CO2-Intensive Kreditvergabe (zB Kohle-Divestment-Druck von der Zivilgesellschaft)
- Dies ändert sich momentan radikal.
- Spannend dabei ist der Diskurs zwischen „grünen“ Krediten und „Transitions-Kredit“, also entweder Kredite für grüne Aktivitäten oder Kredite für Firmen, die nachhaltiger werden aber vielleicht nicht grün sind.

- Der Trend ist momentan genau andersrum in der Kreditvergabe wie auf Anleihenmärkten, wo grüne Anleihen dominieren, aber Transitions-Anleihen eher peripher sind. Das liegt sicherlich daran, dass Definitionen von grün schwieriger nachzuhalten sind, aber auch an dem Universum der Firmen, mit denen Banken arbeiten
- Zudem nehmen Reputationskosten zu. Wir haben eine Umfrage durchgeführt zu grünen Anleihen, die zeigt, dass die Definition von „grünen Anleihen“ meilenweit von dem Verständnis des Otto Normalverbraucher weg ist.
- Auch wenn wir also im Aufschwung sind, ist es wichtig, jetzt schon auf Greenwashing zu achten, nicht zuletzt im Interesse der Banken.
- Spannend wird jetzt das Skalierungspotenzial. Wir arbeiten an einem europäischen Projekt, um Klimadaten für KMUs zu entwickeln für die Verwendung von Banken.

Prof. Dr. Andrej Gill, Johannes-Gutenberg Universität Mainz

Leiter des Lehrstuhls Corporate Finance

Die individuelle Nachfrage nach ESG Investitionen und ihre Folgen für Unternehmen und Finanzinstitutionen

Nicht zuletzt seit dem wegweisenden Urteil des Bundesverfassungsgerichtes zur (mangelnden) Umsetzung des Pariser Klimaabkommens, scheint der allgemeine Wandel hin zu einer umweltbewussteren Lebensweise und nachhaltigeren Investitionstätigkeit in breiten Teilen der Bevölkerung angekommen zu sein. So bemerken wir seit mehreren Jahren eine gesteigerte Nachfrage privater (Klein-)Anleger nach ESG (Environment Social Governance) konformen Anlagemöglichkeiten. So hat sich beispielsweise das Anlagevolumen in ESG Fonds seit 2015 ca. verzehnfacht.

Eine sowohl für Akteure in der Finanzindustrie als auch für politisch verantwortliche Personen entscheidende Frage ist hierbei, ob sich diese gesteigerte Nachfrage auf eine sich veränderte Präferenz der Anleger bzgl. umweltpolitischen oder ethischen Rahmenbedingungen zurückzuführen lässt oder hiermit geänderte Erwartungen über zukünftige Renditeerwartungen verbunden sind. Zwar zeigen neuere Studien, dass private Investoren bereit sind von Mitspracherechten bzgl. der Ausrichtung eines Fonds Gebrauch zu machen, allerdings ist die zugrundeliegende Motivation nicht vollends geklärt. In einem aktuellen Forschungsprojekt versuchen meine Co-Autoren und ich der Frage der zugrundeliegenden Motivation im Detail auf den Grund zu gehen und hierbei neben der tatsächlichen Zahlungsbereitschaft für ESG konforme Investitionen auch mögliche Informationseffekte, welche sich aus einer gesteigerten Transparenz der ESG Risiken ergeben, aufzuzeigen. Hieraus abzuleiten sind sowohl Handlungsempfehlungen für Politik als auch für Finanzinstitutionen.

Unabhängig davon, ob es sich um eine veränderte Renditeerwartung oder eine zugrundeliegende Präferenzverschiebung der Anleger handelt, stellt sich die Frage wie Unternehmen und der Finanzsektor reagieren.

So konnte bereits gezeigt werden, dass auf der Seite der realwirtschaftlichen Unternehmen ein hoher Grad an Umweltverschmutzung sowohl mit hohen Eigenkapital- als auch hohen Fremdkapitalkosten einhergeht. Aus Finanzinstitutionssicht stellen sich somit mehrere Fragen, wie sie mit den geänderten Rahmenbedingungen umgehen sollten. Zum einen führt eine gesteigerte Nachfrage nach ESG konformen Investitionsmöglichkeiten dazu, dass Finanzinstitutionen ihre den Kunden angebotenen Anlagemöglichkeiten ändern müssen. Zum anderen ändert sich hierdurch auch

die Kreditvergabe an Unternehmen. So werden zwar bereits heute Umweltrisiken der zu finanzierenden Unternehmen in Kreditentscheidungen eingepreist, allerdings kann durch veränderte Präferenzen der Aktionäre und Kleinanleger weiterer Druck auf Banken ausgeübt werden, nicht umweltbewusst handelnde Unternehmen kaum oder nur zu sehr hohen Zinsen Kredite zur Verfügung zu stellen.

Somit lässt sich festhalten, dass besonders durch ein sich verändertes Anlegerverhalten die Finanzierung von Unternehmen – sowohl auf der Eigen- als auch auf der Fremdkapitalseite – erheblich geändert hat und sich auch in Zukunft bestimmt weiter verändern wird.

F2.4 Bringen neue Modelle zur Immobilienverrentung einen Regulierungsbedarf mit sich? (FA/VuR)

Alexander Krolzik, Verbraucherzentrale Hamburg

Leitung Baufinanzierung/Baurecht

Neben der Vielzahl neuer Anbieter wächst auch der „Blumenstrauß“ an Möglichkeiten aus der eigenen Immobilie im Alter Geld für die unterschiedlichsten Zwecke und Bedürfnisse zu entnehmen.

Dafür werden neue „Produkte“ geschaffen und bestehende weiterentwickelt. Ein Standardprodukt gibt es nicht und kann es aufgrund der unterschiedlichen Ausgangssituationen auch nicht geben. Daher mangelt es an Transparenz.

Daher ist umso wichtiger, dass nicht allein die mediale Präsenz eines Anbieters über den Vertragsschluss entscheidet, sondern eine informierte Entscheidung auf Basis einer fundierten, breitgefächerten und neutralen Beratung zu den bestehenden Möglichkeiten, Chancen und Risiken getroffen werden kann, sowie ein Abgleich mit den persönlichen Wünschen und Bedürfnissen stattfindet.

In der Praxis kommt nahezu jeder Ratsuchende mit einem „Zeitungsschnipsel“ in die Beratung. Häufig ist der Eindruck erweckt worden, dass die dort angepriesene Lösung die einzige und quasi das Allheilmittel sei. Umso größer die Überraschung, wenn sich herausstellt, dass dies Produkt nicht zu den Wünschen oder Bedürfnissen passt und dass es noch ganz andere Lösungsmöglichkeiten gibt.

Da häufig eine „Entscheidung für´s Leben“ getroffen wird, die also auch unumkehrbare Nachteile haben kann, besteht Regulierungs- und Aufklärungsbedarf, zumal diese Verträge um ein vielfaches komplexer als z.B. ein bloßer Immobilienerwerb sind. Dadurch wird zum Teil verschleiert, dass es sich nicht immer um faire und ausgewogene Produkte handelt.

Für die meisten FDL-Produkte sind (Aufklärungs-)Merkblätter und standardisierte Informationen vorgeschrieben, nicht so für den (finalen) Verkauf des zumeist größten Wertgegenstandes – der eigenen Immobilie.

Um eine abgewogen Entscheidung für dieses wichtige Thema treffen zu können – immerhin handelt es sich in dieser Phase oft um den einzigen Teil der Altersvorsorge über den nach Belieben verfügt werden könnte – müssen Grundlagen für eine Vergleichbarkeit geschaffen werden. Dafür bedarf es (Grund-)Anforderung in der Produktdarstellung, eine explizite Aufklärung über Risiken und weitere Nachteile, bestimmter Garantien und möglicher Weise auch staatlicher Ergänzungen

um beispielsweise auch wieder andere zulässige, aber faktisch kaum bis nicht vorhandene Alternativen wie die Umkehrhypothek zu reaktivieren.

Außerdem sollte für die Anbieter wie auch die Vermittler und Berater auch eine Aufklärung über mögliche Alternativen verpflichtend sein. Wünschenswert wäre daher eine standardisierte, neutrale aber verpflichtende Vorberatung und u.U. eine Abwartens Pflicht, um ggf. die Tragweite der Entscheidung zu verdeutlichen und den häufig ausgeübten Druck schnell eine Entscheidung treffen zu müssen herauszunehmen.

Thomas Mai, Verbraucherzentrale Bremen

Referent für Finanzdienstleistungen

Neue Modelle und Marktteilnehmer konkurrieren mit einer mehr oder weniger großen Finanzspritze um die Gunst der Immobilienbesitzer, ohne dass diese ihre bisherige Wohnsituation aufgeben müssen. Die heutige Angebotsvielfalt vergrößert zwar die Chance ein eventuell passendes Modell für den Immobilienverzehr zu finden. Doch der Teufel steckt im Detail.

Die konkreten Auszahlungsbeträge weichen teils stark voneinander ab und die komplexen Regelwerke und Vertragsklauseln haben teils sehr unterschiedliche Folgen. Auf den Webseiten und Werbeanzeigen stellen sich die Modelle auf den ersten Blick als recht einfach zu durchschauen und in nur wenigen Schritten zu vollziehen dar. Die konkreten Berechnungen und die unterschiedlichen Klauseln sind für Viele aber kaum oder nur schwer nachzuvollziehen und zu vergleichen.

In der Regel kommen Ratsuchende mit einem Zeitungsartikel, einer Werbeanzeige oder einem ersten Angebot eines Anbieters zur Verbraucherzentrale. Oft fehlt das Verständnis für die wirtschaftlichen und juristischen Zusammenhänge. Bei einer solchen weitreichenden Lebensentscheidung bedarf es vor allem ausreichend Zeit, sich über alle Haken und Ösen ein Bild zu machen, sich verschiedenen Angebote einzuholen und zu vergleichen. Oft fehlt zudem ein geeigneter Ansprechpartner in der Familie.

Auf der anderen Seite „verkaufen“ Anbieter die Vorzüge ihres Modells. Nicht selten kalkulieren Investoren dabei früher oder später günstig an attraktive Immobilien in 1a-Lage zu gelangen. Bei den Gesprächen mit ihren Kunden bestehen oft Interessenkonflikte und nicht genug Geduld für einen längeren Entscheidungsprozess. Schließlich bedarf es auch andere sinnvolle Alternativen und Wohnformen zu erörtern und abzuwägen.

Die Modelle der Immobilienverrentung befinden sich meist außerhalb des Geltungsbereichs einer Richtlinie, Gesetzesinitiative oder konkreten Beaufsichtigung. Dazu ist die Entwicklung noch recht jung. Trotzdem stellt sich die Frage, wie man einer möglichen Fehlentwicklung oder Fehlentscheidung in Einzelfällen vorbeugen möchte? Überlässt man dies dem Wettbewerb und der Rechtsprechung?

Von Seiten der Anbieter wären vorvertragliche standardisierte Informationen wünschenswert, die Verbraucher:innen den konkreten Vergleich der Angebote zumindest erleichtert. Die jeweiligen Vertragswerke sind nicht ohne weiteres zugänglich, sondern erhalten Verbraucher:innen oft erst einen gewissen Zeitraum vor dem entscheidenden Notartermin. Genauso stellt sich die Frage, wer sie bei dem Entscheidungsprozess begleiten kann, sollte z. B. eine unabhängige Beratung verpflichtend vorgeschaltet sein?

Friedrich Thiele, Leibrente AG

Vorstandsvorsitzender

Immer mehr Senioren in Deutschland nutzen die eigene Immobilie als wichtigen und kapitalstarken Baustein ihrer Altersfinanzierung. Lange Zeit war das Prinzip der Immobilienverrentung hierzulande in Vergessenheit geraten. Nicht zuletzt die aktuelle Niedrigzinsphase und eine zunehmend unsichere Rentenentwicklung bei gleichzeitig steigender Lebenserwartung führten in den vergangenen Jahren zu einem Umdenken. Dies ist zu begrüßen, weil die Immobilie die sicherste Form der Altersfinanzierung darstellen kann, sofern ein faires und transparentes Produktangebot von den Anbietern vorgelegt wird. Dabei fehlt vielen Senioren, Maklern und Marktbeobachtern noch das Verständnis für diese Produkt-kategorie. Dies führt zu Missverständnissen und nicht selten auch kostspieligen Fehlentscheidungen.

Die Immobiliengestützte Altersfinanzierung ist eine der wichtigsten Entscheidungen im späteren Leben. Für den Kunden hat deshalb eine Risiko- und Kostenminimierung in Kombination mit einem abgesicherten Langlebigkeitsrisiko absolute Priorität. Dieses Höchstmaß an Sicherheiten gewährt nur eine Immobilienverrentung von einem seriösen Anbieter, bei dem die Kapitalkraft gesichert ist und die Rechte des Immobilienrentners auch über das Grundbuch an erster Stelle abgesichert sind. Im Mittelpunkt sollte immer die Überlegung stehen, dass der Senior bis zum Lebensende abgesichert ist – egal, wie alt er wird.

Hier gibt es auch eine klare Unterscheidung zu Modellen wie zum Beispiel der Umkehrhypothek oder dem Teilverkauf. Diese werden häufig mit einer Immobilienrente gleichgesetzt, gehören aber letztlich nicht in die Kategorie der nachhaltigen Altersfinanzierungsprodukte. Denn für eine nach ESG-Kriterien zusammengestellte Altersfinanzierung sind soziale Aspekte wie lebenslange Zusagen, Freiheit von lebenslangen Zahlungsrisiken und eine Entlastung von Instandhaltungsaufgaben ein integraler Bestandteil. Denn gerade im Alter sollte gelten: Keine Pflichten, nur Rechte!

Zu diesen Grundsätzen haben wir uns im Übrigen auch im Rahmen unserer Mitgliedschaft in der European Pensions and Property Asset Release Group (EPPARG) verpflichtet. Als einziges deutsches Mitglied in dem Verband garantieren wir eine besonders transparente Kundenberatung sowie nachhaltige europäische Produktnormen.

Christoph Neuhaus, Wertfaktor Immobilien GmbH

Geschäftsführer

Innovation Teilverkauf: Einfach Geld vom Immobilienvermögen abheben

Das Leben genießen, ein Wohnmobil kaufen, einen schönen Wintergarten anbauen oder stilvoll reisen: Der Ruhestand ist für viele Menschen der Lebensabschnitt, in dem sie sich ihre Wünsche erfüllen möchten. Doch dafür braucht es Bargeld. Und das steckt oft in der eigenen Immobilie fest.

Früher mussten Senioren sich in dieser Situation zwischen Haus und Geld entscheiden. Aber das möchten viele Menschen nicht. Für sie ist ein eigenes Haus ein Lebenstraum, der Freiheit und Sicherheit verspricht. Und es sind Werte, die Eltern an ihre Kinder und Enkel weitergeben wollen. Für diese Kunden hat wertfaktor 2018 den Teilverkauf entwickelt: Sie können jetzt jederzeit auf ihr Immobilienvermögen zugreifen, ohne ihr Eigenheim aufzugeben. Einfach, flexibel und zu fairen Bedingungen.

Einfach finanzielle Freiheit

150.000 Euro heute und 100.000 Euro in fünf Jahren? Beim Teilverkauf entscheiden allein die Eigentümer, welchen Anteil der Immobilie sie wann verkaufen möchten. Das Unternehmen wertfaktor erwirbt bis maximal 50 Prozent des Objekts. Auf Wunsch auch in mehreren Schritten. wertfaktor wird stiller Miteigentümer, für seinen Anteil am Haus erhält es ein jährliches Nutzungsentgelt auf den ausgezahlten Betrag.

Jederzeit flexibel bleiben im eigenen Haus

Auch nach dem Teilverkauf entscheiden die Eigentümer allein über ihre Immobilie. Sie können frei um- oder ausbauen, vermieten, vererben und das Objekt gesamt verkaufen. Und wenn sie wollen, können sie oder ihre Erben den verkauften Anteil jederzeit von wertfaktor zurückkaufen.

Fair für Eigentümer, fair für ihre Erben

Was ist die Immobilie wert? Beim Teilverkauf bestimmt ein unabhängiger Gutachter, der vom Eigentümer ausgewählt wird, den Preis. Alle Kosten des Verkaufs übernimmt der Käufer. Und das Beste: Die Eigentümer profitieren weiter von der Wertsteigerung ihres Eigenheims. Wird das Haus eines Tages verkauft, erhalten sie oder ihre Erben den aktuellen Marktpreis für ihren Anteil.

Produktinnovation für Finanzberater und Banken

Mit dem Teilverkauf schließt wertfaktor eine Lücke nicht nur im Markt, sondern auch bei Banken und Sparkassen: Sie bieten ihren Kunden den Teilverkauf als Alternative zum immobilienbesicherten Darlehn an. Das ist besonders für Senioren interessant, denen die Banken nach der Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im Jahr 2016 aufgrund ihres Alters keine Kredite mehr anbieten dürfen oder wollen. Und für Eigentümer, die sich bewusst nicht verschulden, sondern selbstbestimmt auf ihre vorhandenes Immobilienvermögen zugreifen wollen.

Bis 2030 werden etwa sechs Millionen Immobilien im Besitz von Senioren sein. Für sie sollte es eine Vielzahl guter Lösungen geben, wie sie dieses Vermögen nutzen wollen. Der Teilverkauf ist eine echte Innovation in Deutschland und ein wichtiger Baustein in jedem Produktportfolio.

F3.1 Learnings aus den Krisen – Hilfe, Vorbeugung, Regulierung (FA/VuR)

Dr. Annabel Oelmann, Verbraucherzentrale Bremen e.V.

Vorständin

Die Corona-Pandemie zeigt auf, dass sich die Rahmenbedingungen des Alltagshandelns schnell ändern können. Dies erfordert eine ständige Reaktions- und Anpassungsfähigkeit. Verbraucherresilienz bedeutet dabei die Fähigkeit von Verbraucher:innen, nicht nur mit diesen Herausforderungen umzugehen, sondern die Veränderungsprozesse in nachhaltiger und bedürfnisgerechter Weise anzunehmen. Das heißt im Finanzalltag gewohnte Routinen immer wieder neu zu justieren.

Auch die Nachhaltigkeit des Finanzbereichs ist durch die Krise stärker in den Fokus gerückt. Neben dem Hauptthema Klimawandel sind Faktoren wie Biodiversität, sowie weitere Punkte der 17 Nachhaltigkeitsziele wie Gesundheit, Gesundheitssysteme, Bildung, Arbeitsbedingungen, Innovationen und Infrastruktur bedeutender geworden.

Aktuell ist das gesamte wirtschaftliche Ausmaß der COVID-19-Pandemie durch Corona-Hilfen oder Insolvenzaussetzung noch gar nicht sichtbar. Verbraucher:innen reagieren aber im Bereich der eigenen Altersvorsorge und Versicherungen. Um den Corona bedingten Stillstand zu überstehen, zehren Viele die Kapital-Reserven ihrer bestehenden Altersvorsorge auf. Das Interesse der Bevölkerung an der privaten Altersvorsorge ist durch die Corona-Pandemie gestiegen, insbesondere bei Geringverdienern und Menschen mit geringer formaler Bildung. So sagt jeder dritte Geringverdiener, das Thema hätte an Bedeutung gewonnen. Die große Verunsicherung mit der die Finanzmärkte im Frühling vergangenen Jahres reagierten, hat sich gelegt. Die Märkte konnten 2020 einen Großteil der Verluste wieder aufholen und haben sich erholt.

Für die Immobilienbesitzer zeigt sich ein anderes Bild. Denn zu Beginn des Jahres 2021 zeigt sich ein deutlicher Trend. Trotz des Einbruchs der deutschen Wirtschaftsleistung um fünf Prozent im Jahr 2020 zeigt sich der Immobilienmarkt unbeeindruckt von der Corona-Krise. Das Ergebnis: weiterhin steigende Immobilienpreise, insbesondere im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser.

Verbraucherzentralen steigern die Resilienzfähigkeit von Verbraucher:innen, indem sie ihnen Informations- und Interpretationsangebote bereitstellen, konkrete Orientierung geben und ihnen zur Rechtsdurchsetzung verhelfen.

Auch die Europäische Kommission hat ihre neue Verbraucheragenda unter den Titel „Stärkung der Resilienz der Verbraucherinnen und Verbraucher für eine nachhaltige Erholung“ gestellt. Verbraucherzentralen versuchen dabei Einfluss auf die Rahmenbedingungen von Finanzmärkten und die Handlungsbedingungen von Finanzdienstleistern zu nehmen, indem sie durch juristisch-politische Strategien und Kampagnen eingespielte Handlungserwartungen von Unternehmen und Konsumenten infrage stellen. Immer mit einem direkten Ohr für Verbraucher:innen setzen sich Verbraucherzentralen für die Stärkung der Resilienzfähigkeit von Verbraucher:innen und Marktteilnehmern zugleich ein. Denn eine starke Wirtschaft funktioniert nicht ohne starke Verbraucher.

Dr. Stefan Hirschmann, VÖB-Service GmbH

Mitglied der Geschäftsleitung

Die Corona-Pandemie hat schwere ökonomische Auswirkungen. Diese sind aber bei weitem nicht die einzige aktuelle Herausforderung. Risiken durch den Klimawandel, die digitale Transformation und die Ungleichheiten in der internationalen Einkommens- und Ressourcenverteilung machen den Übergang hin zu einem krisenresistenteren und nachhaltigeren Wirtschaftssystem noch dringlicher. Die Politik hat das Thema aufgenommen und übernimmt auf den verschiedenen Gebieten Initiativen, um das Wirtschaftsleben nachhaltig zu gestalten. Sie hat erkannt, dass die Finanzindustrie maßgeblich zu einer nachhaltigen Transformation beitragen kann und nimmt Banken sowie Investoren zunehmend stärker in die Pflicht. Die Mobilisierung der Finanzmärkte für die Zwecke der Finanzierung eines nachhaltigen Transformationsprozesses hat bereits begonnen.

In der Kreditwirtschaft gibt es ein klares Bekenntnis für einen nachhaltigen Wandel. Es ist für die Unternehmen auch keine neue Erkenntnis, dass Wachstum und Profit auf Basis sozial-ethischer Prinzipien sehr wohl möglich sind. Nachhaltige Unternehmen sind oftmals sogar effizienter als ihre Wettbewerber. Überdies lassen sich mit nachhaltigen Finanzprodukten und Dienstleistungen neue Kunden und Marktsegmente erschließen. Wir befinden uns bereits inmitten eines Paradigmenwechsels. Der Weg in Richtung einer nachhaltigen Finanzwirtschaft ist unumkehrbar. Für die betroffenen Unternehmen ist dieser Prozess aber auch mit Schmerzen und großen Anstrengungen

verbunden, denn es existiert schon jetzt eine Vielzahl regulatorischer Verpflichtungen. Naturgemäß hält sich die Begeisterung für neue regulatorische Großprojekte in Grenzen, denn deren Umsetzung kostet viel Geld und erfordert Personal und Ressourcen. Die Kreditwirtschaft gehört weltweit zu den Branchen mit der höchsten Regulierungsintensität. Dennoch stellen sich heute viele Institute auf eine neue Normalität ein – „The New Normal“.

Ohnehin ist derzeit vieles neu: New Work, New Leadership, New Mindset, New Culture. Das zeigt einerseits die immer dynamischer und internationaler werdende Wirtschaft und andererseits, dass der Wandel und die Veränderung per se weder ungewöhnlich noch unnormal sind. Die Coronakrise hat hier als Beschleuniger gewirkt und viele Menschen schlagartig ins digitale Zeitalter katapultiert. Die Veränderungen müssen jedoch in die richtigen Bahnen gelenkt werden, sonst drohen unbeabsichtigte Nebeneffekte. Banken müssen auch in Zeiten überzogener Regulierung und niedriger Zinsen Geld verdienen, um die Wirtschaft zu finanzieren und notwendige Investitionen tätigen zu können.

Der technologische Wandel ist dabei ein zentraler Treiber, denn es ändern sich die Marktbedingungen, es treten neue Anbieter auf und es werden Geschäftsmodelle grundlegend in Frage gestellt. Erkennbar sind schon jetzt fundamentale Änderungen im Kundenverhalten, neue Technologien und neue Wettbewerber, aber auch ganz neue Digitalkompetenz-Anforderungen an Bankmitarbeiterinnen und Bankmitarbeiter sowie neue Arbeitsmethoden.