

Konferenz-Reader

#iffkonferenz2022

findet online statt

INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

23. / 24. JUNI 2022



Transformation der Finanzwirtschaft

*Finanzdienstleistungen in Zeiten von
Niedrigzins, Klimawandel & Digitalisierung*

www.iff-hamburg.de/hamburg-2022

Inhalt

Die 17. 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: FA/VuR: Koalitionsvertrag – Was können Regierung und Gesetzgebung ausrichten im Angesicht der finanzwirtschaftlichen Transformation?.....	9
Moderation: Hermann-Josef Tenhagen (Finanztip).....	9
Katharina Beck (MdB, BÜNDNIS90/DIE GRÜNEN).....	9
Dorothea Mohn (Verbraucherzentrale Bundesverband).....	10
Dr. Carsten Brodesser (MdB, CDU).....	10
D1.1 Wie können nachhaltige Finanzprodukte wirken? Bedingungen und Einflussnahme.....	12
Moderation: Gesa Vögele (cric e.V.).....	12
Silke Stremlau (Hannoversche Kassen).....	12
Wiebke Merbeth (BayernInvest).....	13
Juliane von Boeselager (Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship GmbH).....	13
Eric Prüßner (Universität Hamburg).....	14
D1.2 Finanzbildung zwischen Prävention und Klarnachallenge - Wie Social Media, Apps und FinTechs die Finanzen der Gen Z beeinflussen.....	16
Moderation: Britta Langenberg (Finanzwende Recherche).....	16
Dr. Birgit Happel (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz).....	16
Susanne Krehl (fabit).....	16
Heiner Gutbrod (Jugend-Schulden-Beratung Tübingen).....	16
D1.3 FA/VuR: Widerrufsbelehrung bei Verbraucherkreditverträgen.....	17
Moderation: Andrea Burghard (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen).....	17
Richard Lindner (Scheuch und Lindner Rechtsanwälte beim BGH).....	17
D1.4 FA/VuR: Finanzgeschäfte und Datenschutz - Besteht weiterer Regulierungsbedarf?.....	17
Moderation: Frederick Richter (Stiftung Datenschutz).....	17
Wulf Hartmann (Bankenverband).....	17
Hon.-Prof. Dr. Martin Schmidberger (ING Bank).....	18

Sascha Straub (Verbraucherzentrale Bayern)	19
D2.1 Greenwashing bei nachhaltigen Finanzprodukten - wie wirksam sind Aktivitäten der Bafin und der EU?	20
Moderation: Jan Schrader (Börsen-Zeitung).....	20
Dr. Bernd Villhauer (Weltethos-Institut).....	20
Magdalena Senn (Finanzwende Recherche).....	21
Georg Schürmann (Triodos Bank).....	22
Dr. Magdalena Kuper (BVI).....	23
D2.2 Anlageverhalten von Verbraucher:innen in Krisenzeiten.....	24
Moderation: Wolf Brandes (Börsen-Zeitung)	24
Prof.'in Dr. Matija Mayer-Fiedrich (Universität der Bundeswehr Hamburg).....	24
Dr. Daniel Dönch (Universität der Bundeswehr Hamburg).....	24
Jakob Blume (Handelsblatt).....	24
D2.3 Neue Verbraucherkreditrichtlinie - Effektiver Schutz vor Überschuldung?.....	25
Moderation: Dr. Helena Klinger (iff e.V.)	25
Thomas Bieler (ING-DiBa)	25
Michael Weinhold (Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände – AG SBV).....	25
Anna Martin (BEUC).....	28
Malte Gallée (Europäisches Parlament).....	29
D2.4 FA/VUR: EPPARG Standards der Immobilienrente als Ersatz für Regulierung?	30
Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Collegen).....	30
Friedrich Thiele (Deutsche Leibrenten).....	30
Arno Gottschalk (Bürgerschaft Bremen, SPD).....	31
Alexander Krolzik (Verbraucherzentrale Hamburg).....	31
D3.1 Anlageberatung - wie müssen Nachhaltigkeitsaspekte kommuniziert werden?	32
Moderation: Gesa Vögele (cric e.V.)	32
Anke Behn (Verbraucherzentrale Bremen).....	32
Roland Kölsch (QNG).....	33
Jennifer Brockerhoff (Brockerhoff Finanzberatung).....	34
Stefan Fritz (GLS Investments).....	34
D3.2 Bankkonten für vulnerable Verbrauchergruppen	35
Moderation: Valeska Tkotsch (Kanzlei Tkotsch).....	35
Pamela Wellmann (Verbraucherzentrale NRW)	35
Lisa Poel (INTERVAL).....	36

Finn Gerlach (Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)).....	36
D3.3 Chancen und Risiken aktueller Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr.....	38
Moderation: Prof.in Barbara Brandstetter (Hochschule Neu-Ulm)	38
Gudrun Moede (Deutsche Bundesbank).....	38
Claudio Zeitz-Brandmeyer (Verbraucherzentrale Bundesverband).....	39
Dr. Stephan Weber (ibi research).....	40
D3.4 FA/VuR: Neue Entwicklung zur Lebens- und Rentenversicherung in der Rechtsprechung	
41	
Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen).....	41
Lutz Tiedemann (Groenewold Tiedemann Griffel Rechtsanwälte).....	41
F1.1 Use Cases für die Immobilienverrentung.....	42
Moderation: Prof. Dr. Julius Reiter (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen).....	42
Prof. Dr. Alexander Zureck (FOM Hochschule).....	42
Alexander Krolzik (Verbraucherzentrale Hamburg).....	42
Christoph Sedlmeier (Stiftung Liebenau).....	43
Christoph Wintgen (Kreissparkasse Düsseldorf)	44
Susanne Osadnik (Journalistin).....	45
Uwe Tobis (ENGEL & VÖLKERS EV LiquidHome GmbH).....	45
F1.2 CAWIN – Vorstellung der neuen Programmversion	46
Arne Mauri (iff e.V.)	46
Matthias Cantow (iff e.V.).....	46
Andrea Hollweg (iff e.V.).....	46
F1.3 Digitalisierung vom Feinsten? Künstliche Intelligenz in der Finanzdienstleistung	46
Moderation: Dr. Nathalie Schlenzka (Antidiskriminierungsstelle des Bundes).....	46
Dr. Duygu Damar (iff e.V.).....	46
Dr. Annika Buchholz (Max Planck Institute for Intelligent Systems).....	47
Thomas von Hake (Collect AI)	48
Prof.in Dr. Anne Riechert (Frankfurt University of Applied Sciences)	49
F1.4 FA/VuR: Neuste Rechtsprechung zu Sparverträgen.....	50
Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen).....	50
Andrea Heyer (Verbraucherzentrale Sachsen)	50
RA'in Beate Schönfelder (Dr. Bock & Kollegen Rechtsanwälte).....	52
Prof. Dr. Friedrich Thießen (TU Chemnitz)	53
F2.1 Altersarmut bei Frauen, welche Rolle spielen finanzielle Bildung und FDL Angebote?..	53

Moderation: Anke Dembowski (freiberufliche Finanzjournalistin).....	53
Dr. Birgit Happel (PNFK/Geldbiographien).....	53
Frauke Heiligenstadt (MdB, SPD).....	54
Anika Görner (Finanztip/Geldreise).....	55
Corinna Vetter (DGB).....	56
F2.2 ETFs - Rettungsring für die Altersvorsorge in Zeiten des Niedrigzins?.....	57
Moderation: Prof. Dr. Hartmut Walz (HS Ludwigshafen am Rhein).....	57
Heike Buchter (Finanzjournalistin).....	57
Stephanie Heise (Verbraucherzentrale NRW).....	58
Sebastian Külps (Vanguard).....	59
F2.3 Lebens- und Rentenversicherungen in Zeiten des Niedrigzins – Aktuelle Probleme und Lösungsalternativen.....	60
Moderation: Stephen Rehmke (Bund der Versicherten).....	60
Sandra Klug (Verbraucherzentrale Hamburg).....	61
Manfred Bauer (MLP).....	62
Christian Nuschele (Standard Life).....	63
Prof. Dr. Ralf Korn (Universität Kaiserslautern).....	64
F2.4 FA/VuR: Anlegerstärkungsgesetz.....	64
Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen).....	64
Stefan Loipfinger (investmentcheck.de).....	65
F3.1 FA/VuR: Verbraucherschützende Regulierungen in Bezug auf die Transformation der Finanzwirtschaft.....	66
Moderation: Dr. Achim Tiffe (JUEST+OPRECHT).....	66
Axel Kleinlein (Bund der Versicherten).....	66
Dr. Christiane Rohleder (BMUV).....	67
Tanja Birkholz (Schufa Holding AG).....	67
Dr. Annabel Oelmann (Verbraucherzentrale Bremen).....	69

Die 17. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff) richtet am 23./24. Juni 2022 zum 17. Mal die Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg aus. Die Konferenz bietet alljährlich rund 250 Beteiligten aus Verbraucherschutz, Schuldnerberatung, Politik, Wissenschaft, Rechtsvertretung, Politik und der Finanzdienstleistungsbranche eine Plattform, sich auszutauschen und über aktuelle Themen zu diskutieren.

Das Leitmotiv der Konferenz in diesem Jahr lautet „Transformation der Finanzwirtschaft“. Digitalisierung und Nachhaltigkeit, aber auch das Niedrigzinsumfeld, dessen Ende zumindest kurzfristig nicht abzusehen ist, stellen etablierte (Geschäfts-)Modelle infrage. Zugespitzt wird diese Ausgangslage durch die derzeitige Inflation sowie Erwartungen der Verbraucher:innen an eine Finanzwirtschaft in der künftigen Post-Pandemie-Zeit. Themen, wie Finanzierungsprodukte, Beratung, Vorsorge und Verbraucherschutz müssen vor diesem Hintergrund neu gedacht werden. Es sind innovative Konzeptionen erforderlich, um den Herausforderungen dieser Zeitenwende zu begegnen.

Auf der Konferenz möchten wir diskutieren, welche Impulse aus dem Verbraucherschutz, der Wissenschaft, der Finanzwirtschaft und der Politik gegeben werden bzw. gegeben werden können, um die notwendige Transformation der Finanzwirtschaft zielführend voranzutreiben. In einem übergreifenden Austausch der Akteursgruppen werden entsprechende Interessensgegensätze aber auch Synergiepotentiale aufgezeigt.

Wie sollte künftig die Finanzdienstleistungsbranche ausgestaltet sein, um Finanzstabilität, Verbraucherschutz und die inklusive Teilhabe am Finanzsystem sicherzustellen, aber auch Überschuldungsrisiken entgegenzuwirken? Gemeinsam werden auf der Konferenz Antworten auf diese Frage anhand der thematischen Schwerpunkte Bank- und Kapitalmarktrecht, Vorsorge, Digitalisierung, Überschuldung & finanzielle Bildung sowie Nachhaltigkeit formuliert.

Wir freuen uns, dass wir für die Keynote die Bundestagsabgeordnete Katharina Beck, stv. Vorsitzende des Finanzausschusses des Deutschen Bundestags und finanzpolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen gewinnen konnten.

Auch für das Eröffnungspodium freuen wir uns über eine hochkarätige Besetzung. Unter Moderation von Hermann-Josef Tenhagen diskutieren Katharina Beck, Dorothea Mohn, als Leiterin des Teams Finanzen beim vzbv und Dr. Carsten Brodesser, MdB der CDU Fraktion. Für das Abschlusspanel freuen wir uns zudem über die Teilnahme der Staatssekretärin des BMUV Dr. Christiane Rohleder, Axel Kleinlein, Bund der Versicherten, Dr. Annabel Oelmann, Leiterin der Verbraucherzentrale Bremen sowie der Vorständin der SCHUFA, Tanja Birkholz. Moderiert wird das Abschlusspanel von Dr. Achim Tiffe.

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: FA/VuR: Koalitionsvertrag – Was können Regierung und Gesetzgebung ausrichten im Angesicht der finanzwirtschaftlichen Transformation?

Moderation: Hermann-Josef Tenhagen (Finanztip)

Katharina Beck (MdB, BÜNDNIS90/DIE GRÜNEN)

Finanzpolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion

Seit Beginn des Angriffskriegs auf die Ukraine ist das Wort Zeitenwende in aller Munde. Doch bereits der Ausbruch der globalen Corona-Pandemie hat erahnen lassen, dass wir vor einer Epoche von Umbrüchen stehen, die uns als Gesellschaft herausfordern.

Labile globale Lieferketten, explodierende (Energie-)Preise, der immer drängender werdende Umgang mit den Folgen des Klimawandels und den Notwendigkeiten einer Transformation – diese Faktoren verunsichern nicht nur Verbraucherinnen und Verbraucher, sondern zwingen auch die Finanz- und Realwirtschaft, ihre Strategien zu überdenken und Geschäftsmodelle neu auszurichten. Aber in jedem Umbruch steckt die Chance zu einem Aufbruch. Ob dieser gelingt, hängt vom Mut und Weitblick der handelnden Akteure ab - und kann durch die richtigen Rahmenbedingungen und Anreizstrukturen gefördert werden.

Ein weitsichtiger Blick nach vorne hilft, künftige Risiken beizeiten zu erkennen und sich daraus ergebende Chancen zu ergreifen. Nicht umsonst ist die Förderung der Langfristigkeit in der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit eines der Kernanliegen des 2018 von der Kommission veröffentlichten Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums. Mit der Verabschiedung der Corporate Social Responsibility Directive steht ein Meilenstein auf dem Weg hin zu mehr Transparenz, Nachhaltigkeit und Langfristigkeit in der EU kurz vor dem Abschluss: Erstmals sollen auch zukunftsgerichtete Daten sowie eine Nachhaltigkeitsstrategie und Fortschritte bei deren Umsetzung verpflichtend Teil der Nachhaltigkeitsberichterstattung von rund 50.000 Unternehmen in der EU werden und in den Lagebericht integriert werden.

Transparenz herzustellen über die Klima- und Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen ist eine wichtige Voraussetzung, damit Finanzakteure wie Banken und Versicherungen ESG-Risiken frühzeitig adressieren und sie konsequent in Risikomanagementsysteme und Aufsichtsprozesse integriert werden können. Wie wichtig das ist, um unser Finanzsystem für künftige Krisen zu wappnen und stabil zu halten, betont auch die Bundesbank in ihrem diesjährigen Finanzstabilitätsbericht.

Auf der anderen Seite müssen Verbraucherinnen und Verbraucher vor Marktakteuren geschützt werden, die durch Greenwashing nur vorgeben, nachhaltig zu wirtschaften oder zu investieren. Auch hierfür ist Transparenz über die Nachhaltigkeitsleistung von Finanzprodukten und den zugrundeliegenden Wirtschaftstätigkeiten unerlässlich. Zusätzlich braucht es kompetente Beratung, verbraucherfreundliche Informationen und klare Standards für Nachhaltigkeit.

Viele haben in diesem Zusammenhang große Hoffnungen in die EU-Taxonomie gesetzt. Nun droht ihre Glaubwürdigkeit durch die Aufnahme von Atom und übergangsweise auch fossilem Gas schweren Schaden zu nehmen. Deutschlands Ankündigung ein Veto dagegen einzulegen ist

richtig. Wir sollten uns weiter dafür einsetzen, die Taxonomie zu einem glaubwürdigen und umfassenden Standard für Nachhaltigkeit weiterzuentwickeln, der soziale Aspekte und Abstufungen von Nachhaltigkeit miteinschließt. Parallel müssen schnell Mindeststandards für nachhaltige Finanzprodukte eingeführt werden und an der Einführung eines EU-Labels für nachhaltige Finanzprodukte gearbeitet werden, das Atomkraft und Gas konsequent ausschließt.

Dorothea Mohn (Verbraucherzentrale Bundesverband)

Leiterin Team Finanzmarkt

Die gute Nachricht ist: Der Koalitionsvertrag bezieht sich an mindestens 15 Stellen konkret auf den finanziellen Verbraucherschutz. Für einen Nutzen für Verbraucherinnen und Verbraucher, ist die Ausgestaltung im Konkreten relevant.

Fünf Ziele, die mindestens erfüllt werden müssen, um den Finanzmarkt besser als heute an den Interessen der Verbraucherinnen und Verbraucher auszurichten:

1. Eine Fortsetzung der BaFin-Reform ist ein wichtiges Ziel. Eine Stärkung des Verbraucherbeirats ist ein erster Schritt. Der kollektive Verbraucherschutz muss aber insgesamt im behördlichen Handeln weiter ausgebaut werden.
2. Die Regierung möchte sich für eine eigenständige Zahlungsverkehrsinfrastruktur in Europa einsetzen. Dieses Ziel ist gut und muss sich daran orientieren, den Wettbewerb und Datenschutz abzusichern; den digitalen Euro ambitioniert umzusetzen und das Bargeld zu stärken.
3. Zur bedarfsgerechten Kreditvergabe muss mit Spannung abgewartet werden, ob sich die Regierung entlang ihrer Versprechen im Koalitionsvertrag im EU-Rat entsprechend ein- und durchgesetzt hat. Auf EU-Ebene wollte sich die Regierung richtigerweise dafür einsetzen, dass der Schutz vor Überschuldung durch nicht marktgerechte Zinsen und Wucher bei sämtlichen Darlehensformen gestärkt und irreführende Werbung verboten wird. Zu hoffen bleibt, dass die EU-Verbraucherkredit-Richtlinie den nationalen Weg für eine zeitliche Entkoppelung des Verkaufs von Restschuldversicherungen offenlässt.
4. Der Koalitionsvertrag lässt keine Einigung zur Reform der privaten Altersvorsorge erkennen. Das Ergebnis zweier Prüfaufträge bedeutet für Verbraucherinnen und Verbraucher, dass sie im Unklaren bleiben, ob sie eine funktionierende private Altersvorsorge erwarten können. Für Verbraucherinnen und Verbraucher darf es nur ein Ergebnis geben: Die Reform der Altersvorsorge darf nicht weiter verschleppt werden und es muss eine effiziente Vorsorgemöglichkeit dabei rauskommen. In dieser Konsequenz muss Riester (mit Bestandschutz) eingestellt werden und ein neuer staatlich organisierter Vorsorgefonds implementiert werden, der sowohl der privaten als auch der betrieblichen Altersvorsorge offensteht.
5. Die Vergleichs-Website für Kontoentgelte muss endlich kommen und von der BaFin umgesetzt werden.

Dr. Carsten Brodesser (MdB, CDU)

Der Koalitionsvertrag ist ein Kompromiss der Ampelparteien mit drei sehr gegensätzlichen Ansätzen in vielen Bereichen. Keine 100 Tage nach seiner Unterzeichnung sind aber durch die Folgen des Ukrainekrieges manche Anliegen in ihrer geplanten Umsetzbarkeit zu hinterfragen.

Der Willen, die wichtigen Herausforderungen unserer Zeit wie etwa den Klimawandel, die Digitalisierung und den demografischen Wandel auf Basis nachhaltiger Finanzen anzugehen, ist grundsätzlich zu begrüßen, allerdings habe ich bei der Transformation an manchen Stellen ordnungspolitische Bedenken.

Bereits seit Jahren arbeitet die EU an einem europaweit einheitlichen System, das das Finanzwesen reformieren und letztlich dazu führen soll, dass mehr Geld in nachhaltige Geschäftsaktivitäten fließt. Dem fühlt sich auch die Ampel verpflichtet. Aber gibt es hier sehr unterschiedliche Definitionen und Ansätze in den Mitgliedstaaten ((Stichwort: Taxonomie, Green Deal).

Dennoch verpflichtet die europäische Offenlegungs-VO Unternehmen im Finanzsektor seit diesem Jahr dazu, offenzulegen, wie nachhaltig ihre Finanzprodukte tatsächlich sind. Das Taxonomie-System der EU legt zudem fest, welche Kriterien Geschäftsaktivitäten erfüllen müssen, um als „nachhaltig“ zu gelten. National arbeitet auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) an Richtlinien für nachhaltige Investmentvermögen. Die Richtlinie soll definieren, wie Kapitalverwaltungsgesellschaften ihre Fonds künftig ausgestalten müssen, wenn sie diese als nachhaltig bezeichnen oder bewerben wollen. Kunden sollen schließlich ab dem 2.8.22 durch die Änderungen der MiFID-II- und IDD-Richtlinien im Rahmen der Umsetzung des EU-Aktionsplans Finanzierung Nachhaltigen Wachstums bei der Anlageberatung ihrer Nachhaltigkeitspräferenzen abgefragt werden. Dies setzt aber voraus, dass neben der voranschreitenden Digitalisierung in der Finanzdienstleistungsbranche alle Teilnehmer an den Wertschöpfungsketten mit einbezogen werden. Digitalisierung ist daher Treiber und Katalysator der Transformation, muss aber die VerbraucherInnen primär im Fokus behalten. Ich bin deshalb aufgrund der Komplexität dieser Aufgabe und auch vieler dieser Produkte aus dem Finanz- und Altersvorsorgebereich ein Verfechter von einer Kombination digitaler Produkte und Prozesse mit wachsender Beratungsqualität. Diese Beratungsleistungen müssen entsprechend vergütet werden, allerdings primär nicht in Richtung einer Honorarberatung. Anderenfalls würde man de facto viele Geringverdiener von der Anlageberatung ausschließen.

Bei der Finanzierung der Transformation (neben Eigenkapitalinstrumenten werden explizit Green Bonds genannt) nimmt der Kapitalmarkt eine wichtige Rolle ein, auch bei der Bewältigung der demografischen Entwicklung und der Altersvorsorge, die im Koalitionsvertrag der Ampel doch sehr unkonkret ist.

Der Einstieg „in eine teilweise Kapitaldeckung der gesetzlichen Rentenversicherung mit 10 Mrd. € ist ein erster Schritt, der aber im laufenden Haushalt noch nicht unterlegt ist. Weitere Aussagen zur Altersvorsorge sind sehr vage gehalten und teilweise erst einmal mit Prüfauftrag versehen.

Die CDU/CSU hält an der gesetzlichen Rentenversicherung, als erste und grundlegende Säule unseres Altersvorsorgesystems, fest. Der fortschreitende demographische Wandel schafft aber Fakten, die eine Korrektur an verschiedenen Stellschrauben unumgänglich machen.

Bei einer abnehmenden Zahl von Beitragszahlern muss insbesondere auch die private Altersvorsorge gestärkt und zukunftsfest gemacht werden, um weite Teile der Bevölkerung in die Lage zu

versetzen, ihren Lebensstandard im Alter beizubehalten. Die Schließung der Lücke in der Rentenkasse durch dauerhafte Erhöhung des Bundeszuschusses lehnen wir ab, da es einer finanziellen Generationengerechtigkeit durch die Einschränkung deren Handlungsspielräume zuwiderläuft.

Die Riester-Rente war ein richtiger Schritt der Politik, Lücken in der Altersvorsorge zu schließen. Gut gemeint, aber leider aus heutiger Sicht nicht gut gemacht. Dennoch haben über 16 Millionen Menschen der Politik und dem Produkt vertraut. Die Regierungsparteien haben sich im Koalitionsvertrag im Kapitel Verbraucherschutz auf „ein Recht auf Reparatur verständigt. Dieses Recht sollte auch für die Riester-Rente gelten. Wir wollen die Riester-Rente grundlegend reformieren und zu einer Zulagen-Rente weiterentwickeln. Angesichts der Null- und Negativzinsen und damit verbundenen eingeschränkten Anlagemöglichkeiten ist die derzeitige hundertprozentige Beitragsgarantie im gegenwärtigen Umfeld nicht mehr umzusetzen und schmälert das Anlageergebnis zu Lasten der Sparer. Von den Reformen würden nicht nur neue Sparer, sondern auch Millionen von Bestandssparern profitieren.

Als CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag haben wir daher bereits in der letzten Legislaturperiode gefordert, dass das BMF, wie im Zuge der Umsetzung der Grundrente vereinbart, einen Gesetzentwurf zur Reform der Riester-Rente vorlegt. Trotz mehrfacher Aufforderung blieb das BMF aber unter dem heutigen Bundeskanzler untätig.

D1.1 Wie können nachhaltige Finanzprodukte wirken? Bedingungen und Einflussnahme

Moderation: Gesa Vögele (cric e.V.)

Silke Stremlau (Hannoversche Kassen)

Vorständin Hannoversche Kassen

Wie können nachhaltige Finanzprodukte wirken? Bedingungen und Einflussnahme

Hinter nachhaltigen Finanzprodukten stehen unterschiedliche Intentionen, je nachdem, wer investiert. Viele institutionelle und private Anleger:innen wollen mit ihrem Geld einen direkten Beitrag zur Lösung unserer gesellschaftlichen Probleme beitragen und dringend benötigte Investitionen für die sozial-ökologische Transformation beisteuern. Gemessen werden kann dies zum Beispiel an quantifizierbaren Beiträgen der Investmentobjekte, sprich der Unternehmen, zu den Sustainable Development Goals oder im Klimabereich an eingesparten CO²-Emissionen. Enttäuschung erfahren nach wie vor viele Anleger:innen, wenn sie in die Portfolios von hellgrünen Nachhaltigkeitsfonds (oftmals auch im Art. 8-Bereich der Offenlegungsverordnung) schauen und dort Titel von Großunternehmen finden, die eindeutig mit Menschenrechtsverletzungen, Umweltskandalen oder Verstößen in der Lieferkette in Verbindung zu bringen sind. Auch diese Unternehmen passieren die Nachhaltigkeitskriterien der Fonds, weil sie wissen wie. Und bestimmt zahlen sie auch irgendwo in den breiten Feldern ihrer Geschäftstätigkeit mit einem kleinen Prozentsatz auf die SDGs ein. Aber verändern sie die Welt wirklich? Ist der größte Teil (mehr als 50%) ihrer Geschäftstätigkeit wirklich nachhaltig?

Andere, vor allem institutionelle Investor:innen, wollen mit einem ESG-Ansatz nicht die Welt retten, sondern sie wollen Risiken minimieren und dadurch Stabilität in ihrem Portfolio genießen und eventuelle Verlustrisiken abmildern. Dahinter steht der Gedanke, dass Unternehmen, die proaktiv soziale, ökologische und ethische Fragen in ihr Geschäftsmodell integrieren, besser mit den zukünftigen Herausforderungen einer Wirtschaft mit multiplen Krisen (Erderhitzung, Biodiversitätsverlust, Kriege um Wasser, Energie und Boden etc.) umgehen werden. Ich würde mir deshalb ein Klassifizierungssystem für alle Finanzprodukte wünschen, wie es der alte Sustainable Finance Beirat vorgeschlagen hat, und wie es unter dem Stichwort „Nachhaltigkeitsampel“ in der SF-Strategie der Bundesregierung weiterverfolgt wird. Ein System, das möglichst einfach und nachvollziehbar für alle Finanzprodukte die aktuelle EU-Regulatorik zu Sustainable Finance in ein Raster übersetzt. So würde für jede:n Anleger:in auf einen Blick deutlich werden, welche Chancen und Risiken mit dem Finanzprodukt aus Nachhaltigkeitsgesichtspunkten verknüpft sind.

Wiebke Merbeth (BayernInvest)

Leiterin Public Affairs & Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit lässt Prozesse erst komplexer werden, bevor es transparenter wird – gefolgt von Disruption

Nachhaltige Finanzmarktpolitik wird der Real- und Finanzwirtschaft viel finanziellen, personellen und strukturellen Aufwand abverlangen. Aber sie ist mittelfristig der einzig gangbare Weg, um stabil zu bleiben und sich als einer der führenden Sustainable Finance-Standorte zu behaupten. Die Offenlegungs- und Transparenz-Verordnung schenken dem Kapitalmarkt gerade eine Komfortzone. Wirklich unbequem wird es in zwei bis drei Jahren, wenn Deinvestments drohen. Genau deshalb sind Dialogstrategien wie aktive Stimmrechtsausübung und Engagement für alle involvierten Parteien so wichtig. Investitionen erfolgen aktuell zum großen Teil, weil der Transformationswille glaubwürdig dargestellt wird.

Die Institutsvergütungs-Verordnung (IVV) wird Abläufe zudem komplexer, aber auch transparenter gestalten. Und ganz wichtig – für Gremienvertreter wird sie eine höhere Kompensation möglich machen. Allerdings liegt hier auch das Risiko: Durch die IVV steht ggf. der Bonus im Risiko, Stewardshipmaßnahmen bedrohen im Zweifel den Job der Vorstände und Aufsichtsräte und mittelfristig auch die Unternehmenszukunft.

Juliane von Boeselager (Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship GmbH)

Investor Relations Managerin

Für die Lösung der großen gesellschaftlichen Herausforderungen werden dringend soziale und ökologische Innovationen benötigt. Insbesondere für eine nachhaltige Entwicklung und die Erreichung der ambitionierten Agenda 2030 spielen Sozialunternehmen eine zentrale Rolle. Der jüngste Vierte Deutsche Social Entrepreneurship Monitor 2021/22 verdeutlicht die Vielfältigkeit und Innovationskraft der Sozialunternehmen als großes Potential für die Lösung vieler unterschiedlicher gesellschaftlicher Herausforderungen. Gleichzeitig stellt das Thema Finanzierung viele Sozialunternehmen noch vor große Herausforderungen.

Wie die Marktstudie 2020 der Bundesinitiative Impact Investing e.V. verdeutlicht, ist Impact Investing in Deutschland wie auch global eine stark wachsende Nische – entlang diverser Anlageklassen. Speziell Investitionen in Sozialunternehmen bieten nicht nur das Potenzial einer attraktiven finanziellen Rendite, sondern auch für eine positive soziale / ökologische Wirkung. Die Bereitstellung von Wachstumskapital für außergewöhnliche Impact Ventures ebenso die Fondsinvestitionen in den ESIF als erster Impact-Mezzanine-Fonds in Europa ermöglichen den jungen Unternehmen, ihre erprobten Geschäftsmodelle mit positiver gesellschaftlicher Wirkung erfolgreich zu skalieren. Auf diese Weise können Impact Investor:innen einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, das Innovations- und Wirkungspotenzials der Unternehmen voll zu entfalten, ob in Europa oder im Globalen Süden. Das Spektrum der Investor:innen umfasst dabei das gesamte Universum an "Finanzierungsplaneten", insbesondere Privatinvestoren, Philanthropen, Family Offices und Business Angels, bis hin zu Stiftungen, Impact Fonds, ethischen Banken und der öffentlichen Hand.

Ein zentrales Thema im Impact Investing ist die Wirkungsmessung. Es betrifft Investor:innen wie Unternehmen gleichermaßen. Zu Beginn stehen jedoch weniger die technischen Aspekte der Messung (wie die Auswahl von Indikatoren, Benchmarks und Tools) oder das Reporting darüber, sondern vielmehr die Zielsetzung und Analyse sowie ein strategisches Wirkungsmanagement als Grundlage für weitere Prozesse, die sich auch in der realen Welt messbar positiv auswirken. Die fünf Impact Dimensionen des Impact Management Projects sowie die IOOI-Wirkungskette beispielsweise liefern eine gute Orientierung für die Definition von Wirkungszielen und die Analyse vielseitiger Dimensionen von Wirkung.

Über die FASE:

Als Initiative von Ashoka Deutschland vermittelt die Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship GmbH (<http://www.fa-se.de>) die Finanzierung von europäischen Sozialunternehmen. Um das Wachstum sozialer Innovationen in Europa anzukurbeln, baut FASE tragfähige Brücken zwischen außergewöhnlichen Sozialunternehmen und wirkungsorientierten Investor:innen. Schwerpunkte bilden die umfassende Beratung von Sozialunternehmen zu Finanzierungsfragen sowie die Ansprache von Investoren und Strukturierung von Transaktionsprozessen. Hierfür bietet die FASE privaten und institutionellen Investor:innen Zugang zu einer gezielten Pipeline an finanzierungsreifen Investitionen entsprechend ihres Profils und (Impact) Präferenzen. Bis heute hat FASE mehr als 45 Millionen EUR an Impact-Kapital in mehr als 65 Sozialunternehmen europaweit finanziert. Mit dem European Social Innovation and Impact Fund (ESIF) hat FASE zudem den ersten europäischen Impact Mezzanine Fonds mit Teilabsicherung durch EIF-Garantien initiiert. Als Co-Investitionsfonds investiert der ESIF, gemanagt von Avesco, in ein diversifiziertes Portfolio von Sozialunternehmen, die mit ihren Geschäftsmodellen messbar zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen beitragen. Darüber hinaus setzt sich FASE im Bereich Policy Advocacy dafür ein, ein florierendes, pan-europäisches Ökosystem für soziale Innovationen zu kreieren, u.a. als Partner des Kompetenzzentrums für Soziale Innovationen Deutschland.

Eric Prüßner (Universität Hamburg)

Wirkung/Impact

Der Ausgangspunkt für eine konstruktive Diskussion der Wirkung nachhaltiger Geldanlagen sind klare Begrifflichkeiten. Wirkung (oder engl. „Impact“) lässt sich definieren als „A change in an aspect of people’s well-being or the condition of the natural environment caused by an organisation.“ (IMP 2022). Bei der Wirkung geht es demnach um Veränderungen sozialer und/oder ökologischer Aspekte, die einer konkreten Aktivität zugeordnet werden können. Im Bereich nachhaltiger Geldanlagen ist es dabei entscheidend zwischen dem Impact von Investoren und von Unternehmen/Assets zu unterscheiden. Die Aktivitäten von Unternehmen haben konkrete Wirkungen auf soziale und Umweltaspekte in der „realen Welt“. Aktivitäten von Investoren haben hingegen in der Regel eher indirekte Wirkung. Sie können, bspw. über Titelselektion oder Engagement, die ökologischen und sozialen Wirkungen von Unternehmen positiv oder negativ beeinflussen (Kölbel et al. 2020). Die Wirkung eines Unternehmens ist darum nicht gleichzusetzen mit der Wirkung des Investors.

Impact Investments

Theoretisch können alle (nachhaltigen) Geldanlagen eine positive und/oder negative Wirkung auf soziale und Umweltaspekte ausüben. Impact Investments grenzen sich von anderen nachhaltigen Geldanlagen dadurch ab, dass sie aktiv versuchen, einen positiven Impact zu erzeugen. Die Definition von Impact Investments ist umstritten, ein aktueller Beitrag rund um Prof. Dr. Timo Busch, der auch von der Impact Taskforce im Rahmen der G7 aufgenommen wurde, schafft aber Klarheit (Busch et al. 2021). Demnach müssen Impact Investments sich das Ziel setzen, einen aktiven Beitrag zu sozialen und ökologischen Lösungen zu liefern. Der erwartete und tatsächliche Impact muss außerdem auf Ebene des Investors und der Unternehmen gemessen werden. Als Möglichkeiten der Impacterzeugung werden dabei bspw. die Bereitstellung zusätzlichen Kapitals oder Stimmrechtsausübung und Engagement genannt. Außerdem müssen Wirkungsziele und tatsächliche Wirkungsperformance öffentlich berichtet werden. Investments, die alle diese Kriterien erfüllen nennen Busch et al. wirkungseffektive Investments. Als wichtige Unterscheidung dazu sprechen Busch et al. auch von wirkungskompatiblen Investments. Der entscheidende Unterschied ist, dass wirkungskompatible Investments in Unternehmen investieren, die bereits eine positive Wirkung generieren, ohne, dass der Investor einen eigenen, positiven Beitrag zu dieser Wirkung nachweisen kann. Beide Begrifflichkeiten, wirkungseffektive und wirkungskompatible Investments, sind hilfreich, um die Eigenschaften eines „Impact“-Produkts klar zu kommunizieren und Impact-Washing zu vermeiden.

Standards für die konkrete Gestaltung von Impact Investments

Neben klaren Begrifflichkeiten sind konkrete Standards für Impactmessung und –management hilfreich, um Impact Investments zu konzipieren und zu identifizieren. Drei oft genannte Beispiele sind die Impact Management Plattform, die SDG Impact Standards oder IRIS+ vom Global Impact Investing Network (GIIN). Hier werden konkrete Vorgehensweisen für Impactmessung und –management erläutert und bereitgestellt. Die verschiedenen Standards ergänzen sich dabei gegenseitig. So liefert IRIS+ zum Beispiel eine Plattform, über die Impactthemen- und -indikatoren auf Grundlage der SDGs ausgewählt werden können und strukturiert die Indikatoren Auswahl dabei anhand der „Five Dimensions of Impact“ des Impact Management Projects, der Vorgängerorganisation der zuvor genannten Impact Management Plattform. Investoren und Asset Managern, die Impact messen und managen wollen, sind damit sehr konkrete Hilfestellungen gegeben.

D1.2 Finanzbildung zwischen Prävention und Klarnachallenge - Wie Social Media, Apps und FinTechs die Finanzen der Gen Z beeinflussen

Moderation: Britta Langenberg (Finanzwende Recherche)

Leitung Vorsorge+Versicherungen

Dr. Birgit Happel (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz)

Susanne Krehl (fabit)

Founder&Managing Director

Trotz vieler Appelle zur Stärkung finanzieller Bildung an Schulen findet sich bis heute in deutschen Lehrplänen hierzu kein eigenes Fach. Zwar wird in einigen Bundesländern das Fach „Wirtschaft“ angeboten, doch beginnt finanzielle Bildung nicht mit dem Wissen um Finanzmärkte der Wirtschaftspolitik – sondern im Alltag.

Dass es aber schon an diesen Grundlagen fehlt, zeigte zuletzt die Studie der Finanztip Stiftung. Ziel der Studie war es, herauszufinden, wie gut die Menschen darin sind, in ihrem Alltag die richtigen Finanz-Entscheidungen zu treffen. Das Ergebnis war ernüchternd. Mehr als jede*r Zweite konnte nur die Hälfte oder weniger der 12 gestellten Fragen richtig beantworten. Bei den unter 29-Jährigen waren es sogar fast zwei Drittel.

Das ist kein Vorwurf an die Jugend. Finanzwissen ist in den meisten Fällen Erfahrungswissen. Wer in seinem Leben noch nie den Dispo benutzen musste, weiß ggf. einfach nicht, ab wann Dispozinsen anfallen. Aber genau dieses fehlende Wissen kann schnell teuer werden und im schlimmsten Fall der erste Schritt in die Schuldenfalle sein. So gesehen ist der Hype um die eigenen Schulden unter dem Hashtag #Klarnaschulden nur ein Resultat der fehlenden Finanzbildung in Deutschland.

Damit junge Menschen einen guten Start ins Erwachsenenleben haben, braucht es mehr Finanzbildung und die Enttabuisierung des Themas Geld. In Familien, im Freundeskreis oder eben in der Schule wird noch viel zu wenig über Geld und den verantwortungsvollen Umgang damit gesprochen. Dabei hilft eine frühzeitige und umfassende Finanzbildung dabei, bessere Entscheidungen zu treffen. Initiativen, wie die Stiftung Rechnen mit ihrer Kampagne „fiuse“ oder die Finanztip Stiftung, versuchen die Bildungslücke zu schließen und die Bedürfnisse der Jugend nach mehr Finanzbildung abzudecken. Den staatlichen Bildungsauftrag können aber auch sie nicht erfüllen.

Umso wichtiger ist, die verpasste Finanzbildung nachzuholen, aber das Interesse nicht mit langwierigen, theoretischen Erklärungen zu ersticken. Hier leistet die unabhängige Finanz-Coach-App Fabit ihren gesellschaftlichen Beitrag. Die anlassbezogene Finanzbildung, kombiniert mit aktiver Finanzhilfe im Alltag und einer verhaltenswissenschaftlichen Herangehensweise, unterstützt die Nutzer*innen langfristig dabei, ihre Ziele zu erreichen. Mit dem spielerischen, motivierenden und verhaltenswissenschaftlichen Ansatz befähigt Fabit seine Nutzer*innen, nachhaltige Finanzentscheidungen zu treffen und langfristig Kosten und Schulden zu reduzieren und dabei trotzdem eine hohe Lebensqualität zu haben.

Heiner Gutbrod (Jugend-Schulden-Beratung Tübingen)

Schuldnerberater

(Finanzielles) Erwachsenwerden ist ein hoch komplexer Prozess, der von sehr vielen Faktoren, Personen und Institutionen abhängt, die in der Erfahrung junger Menschen Spuren hinterlassen und dann ihre Entscheidungen und Handlungen prägen. Sie sind angewiesen auf fehlerfreundliche Erfahrungsräume für Ausprobieren und Experimente, auf kulante Vertragspartner.

Virtuelle Angebote nehmen einen immer größeren Raum in den Erfahrungswelten Heranwachsender ein, diese gehorchen auch kommerziellen Logiken und prägen jugendkulturelle Szenen und Habiti.

Immer häufiger begegnen Heranwachsenden und jungen Erwachsenen dabei Player, die vor allem am eigenen, oft kurzfristigen Gewinn interessiert sind und ausgefeilte Methoden und Strategien der Verführung nutzen. Deren tatsächliche Interessen, langfristigen Ziele und Eingebundenheit in größere Konzerne sind dabei oft undurchschaubar. Und sie entziehen sich nicht selten den Regulierungsbemühungen der Verbraucherschützer.

Ist dies ein nicht aufzuhaltender Prozess der Ökonomisierung und Kommerzialisierung des Heranwachsenden? Wer trägt für die Angebote und ihre Folgen welche Verantwortung? Wer sorgt in einer, was die Macht- und Einflussfaktoren angeht, immer ungleicheren Welt, für ausreichenden Schutz der Spielräume, die Heranwachsende in Würde braucht?

D1.3 FA/VuR: Widerrufsbelehrung bei Verbraucherkreditverträgen

Moderation: Andrea Burghard (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Richard Lindner (Scheuch und Lindner Rechtsanwälte beim BGH)

Vorstand

D1.4 FA/VuR: Finanzgeschäfte und Datenschutz - Besteht weiterer Regulierungsbedarf?

Moderation: Frederick Richter (Stiftung Datenschutz)

Vorstand

Wulf Hartmann (Bankenverband)

Direktor, Themengruppe Recht

Relevanz der Datenverarbeitung in der Kreditwirtschaft

In der Kreditwirtschaft hat die Verarbeitung personenbezogener Daten eine große Bedeutung. Bank und Kunde stehen zumeist in einer langjährigen Vertragsbeziehung. Die Bandbreite aus Zahlungsverkehr, Kontoführung, Wertpapiergeschäft, Einlagen- und Kreditgeschäft erfordern es, in erheblichem Maße Kundendaten zu erheben, zu speichern, zu nutzen und gegebenenfalls auch zu übermitteln. Dies dient nicht nur der Erfüllung vertraglicher Leistungspflichten der Bank, sondern Kreditinstitute sind auch Adressat vielfältiger gesetzlicher Datenverarbeitungspflichten (z.B. Geldwäschebekämpfung, steuerrechtliche Dokumentations- und Meldepflichten).

Entwicklung der Bank-Kunde-Kommunikation

Der Kontakt zwischen Kunde und Bank hat sich nicht zuletzt aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung verändert. Der Besuch in der Bankfiliale ist seltener geworden, die Kommunikation über elektronische Kanäle steht heute im Vordergrund. Die Nutzung digitaler Plattformen findet gerade bei den jüngeren Altersgruppen große Resonanz, Banken stehen im Wettbewerb mit „hippen“ Fin-Techs. Gleichwohl erwartet der Kunde von seiner Bank eine gute Betreuung in allen seinen finanziellen Angelegenheiten. Ohne eine „intelligente“ Verarbeitung von Kundendaten wird dies nicht ohne Weiteres gehen.

DSGVO als Rechtsrahmen und etwaiger Verbesserungsbedarf

Schon seit mittlerweile 45 Jahren haben wir in Deutschland ein ausgereiftes Datenschutzrecht. Es wurde mit der EU-Datenschutzrichtlinie von 1995 und der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) fortentwickelt und bietet heute einen EU-weit einheitlichen Rechtsrahmen. Grundsätzlich hat sich die DSGVO bewährt, auch wenn bei einigen Regelungen Verbesserungsbedarf festzustellen ist. Zur Frage nach weiterem gesetzgeberischen Regelungsbedarf sind für die weitere Diskussion beispielhaft folgende Punkte anzuführen:

- In bestimmten Fällen fehlt es an ausreichender Rechtssicherheit. Aus der Warte der Kreditwirtschaft gibt es teilweise widersprüchliche Anforderungen zwischen DSGVO und bank-spezifischen EU-Rechtsakten. Diese Widersprüche gilt es zu bereinigen. Des Weiteren gibt es im Bereich der Drittstaatendatentransfers erhebliche Rechtsunsicherheiten, die eigentlich nur mit gesetzgeberischer Unterstützung beseitigt werden können. Auch neue technische Entwicklungen (z.B. Cloud-Technologie) können spezifische Regelungen erforderlich machen.
- Bei Vorschriften, die Kreditinstitute verpflichten, Kundendaten zu verarbeiten, sollte immer der Datenschutz mitgedacht werden. Nur so kommt es zu einem Gleichklang mit dem Datenschutzrecht.
- Transparenz der Datenverarbeitung hat für die Betroffenen zurecht hohe Bedeutung. Doch gilt es, besser abgestufte Informationskonzepte zu finden, um Verbraucher und Verbraucherinnen bedarfsgerecht zu unterrichten, ohne sie gleich zu überfluten.
- Die Zweckbindung ist zurecht von zentraler Bedeutung im Datenschutzrecht. Gleichwohl muss es gerade in Dauerschuldverhältnissen zwischen Bank und Kunde möglich sein, Daten aus der bisherigen Vertragsbeziehung für deren Weiterentwicklung sachgerecht nutzen zu können.

Hon.-Prof. Dr. Martin Schmidberger (ING Bank)

Leiter Bereich „Customer Interactions“, Honorarprofessor Goethe-Universität Frankfurt/M. zu den Themen Data Mining und Kundendatenanalyse

Die Analyse von Daten spielt für Banken – ebenso wie für wohl alle Unternehmen mit großen Kundenbeständen – eine herausragende Rolle. Denn nur wer seine Kunden perfekt versteht, wer also weiß, wie sich Kunden verhalten, wie sie z.B. die Webseiten nutzen, für welche Themen und Produkte sie sich interessieren, nach welchen Begriffen sie suchen und welche Probleme sie ggf. haben, kann sie perfekt servieren und sich perfekt nach ihren Bedürfnissen ausrichten. Datenanalyse ist

daher längst zu einem „Brot und Butter“-Geschäft in der Finanzbranche geworden – zum Nutzen der Bank sowie zum Nutzen der Kunden.

Für viele grundlegende Analysen zur Kundenstruktur und zum Kundenverhalten bietet das „berechtigte Interesse“ aus der DSGVO einen Rahmen, der aus unserer Sicht ausreichend für eine Vielzahl unerlässlicher Analysen ist. Zugleich fragen wir für ausgewählte Analysen und Datenaufbereitungen unsere Kunden nach ihrer expliziten Zustimmung; wir sehen grundsätzlich eine hohe Bereitschaft von Kunden, ihren „consent“ zu Datenanalysen zu geben, wenn ihnen die Nutzung plausibel und sinnvoll erscheint. Die explizite Abfrage der Zustimmung wird daher in Zukunft eine sicher noch größere Bedeutung spielen.

Gleichzeitig steigt in unserem Hause die Sensibilität für „weiche“ Faktoren im Umgang mit Daten, die wir unser dem Schlagwort „Data Ethics“ zusammengefasst haben. Denn ein verantwortungsvoller Umgang mit Daten ist nicht allein Sache der Regulatorik. Ohne ein eigenverantwortliches, auf ethischen Standards fundiertes Verständnis kann keine „faire“ Nutzung der Daten erfolgen. Die ING hat daher intensive Schulungen zum Thema „Data Ethics“ und „Model Ethics“ entwickelt, um Mitarbeiter für mögliche Verzerrungen und Diskriminierungen in Modellen und Datenanalysen zu sensibilisieren. Möglicherweise ist diese „weiche“ Sicht auf Datennutzung, die auch nicht oder nicht effektiv in Regulatorik gegossen werden kann, eine in Zukunft ebenso wichtige Säule der verantwortungsvollen Datennutzung wie die Regulatorik selbst.

Sascha Straub (Verbraucherzentrale Bayern)

Leiter Referat Finanzdienstleistungen, Marktbeobachtung, Statistik

Finanzen sind Vertrauenssache. Indem wir der Bank oder einem Finanzinstitut unser Geld und Ersparnis anvertrauen, räumen wir einen besonderen Vertrauensvorschuss ein. So verlassen wir uns darauf, dass unser Vermögen dauerhaft sicher verwahrt und ertragreich verwaltet wird. Es verwundert also nicht, dass gerade der Finanzvertrieb stets den besonderen Wert der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Kunden hervorhebt.

Doch etwas bewegt sich. Direktbanken, Neobanken, Online-Broker und Robo-Advisor verändern den Markt. Für immer mehr Menschen verliert die Bankfiliale vor Ort und das persönliche Gespräch an Relevanz. Wichtiger werden die digitale Verfügbarkeit, Transparenz, Kosteneffizienz und Sicherheit. Dafür sind immer mehr bereit, Abstriche beim persönlichen Kontakt und individueller Betreuung hinzunehmen. Umso wichtiger wird dann aber ein wirksamer Schutz personenbezogener Daten.

Mit der DSGVO in Verbindung mit der E-Privacy-Richtlinie haben wir in Europa bereits ein hohes Datenschutzniveau. Durch die anstehende E-Privacy-Verordnung sollen bisherige Lücken weiter geschlossen und der Datenschutz besser an die Realitäten des Onlinemarktes angepasst werden. Weitere Nachschärfungen beim Datenschutz im Finanzbereich sind zudem durch die Digital Finance Strategy der EU Kommission künftig zu erwarten. Es mangelt also nicht unbedingt an Regulierung.

Was fehlt, ist eine effektive Umsetzung des schon bestehenden Datenschutzrechts.

Rechts- und datenschutzkonformes Handeln kontrollieren die zuständigen Behörden. Der Plural deutet bereits auf eines der Probleme hin. Bei Datenschutzverstößen sind 17 regionale und voneinander weitgehend unabhängige Datenschutzaufsichtsbehörden sowie der Bundesdatenschutzbeauftragte zuständig. Für andere Verstöße gibt es die BaFin. Das BSI stellt alle wichtigen Informationen zu IT-Sicherheit bereit und warnt vor Risiken, ist aber keine Beschwerdestelle. Folge: Die Behörde mit der größten Expertise ist nicht unbedingt zuständig.

Oft unklare Rechtslagen beim Auskunftsanspruch (Art 15 DSGVO), Schadenersatz (Art 82 DSGVO) und Bußgeldern (Art 83 DSGVO) schwächen zusätzlich den Datenschutz.

Weitere Regulierungen des Finanzvertriebes wird es gerade mit Blick auf die Fortentwicklung neuer Geschäftsmodelle und Technologien immer geben müssen. Derzeit wäre es aber wichtiger, die strukturellen Rahmenbedingungen so anzupassen und nachzubessern, dass das bestehende Datenschutzrecht auch wirksam zur Anwendung kommen kann.

D2.1 Greenwashing bei nachhaltigen Finanzprodukten - wie wirksam sind Aktivitäten der Bafin und der EU?

Moderation: Jan Schrader (Börsen-Zeitung)

Dr. Bernd Villhauer (Weltethos-Institut)

Geschäftsführer des Weltethos-Instituts an der Universität Tübingen

Es ist gut, dass immer mehr „Greenwashing“ betrieben wird! Warum? Weil das wachsende Angebot an grünen und scheingrünen Finanzprodukten zeigt, dass der Nachfragedruck wahrgenommen wird. Nur weil immer mehr private und institutionelle Anleger auf Nachhaltigkeit bei der Geldanlage achten, versuchen immer mehr Anbieter entsprechende Angebote zu machen – wobei es leider oft entweder an der Kompetenz oder dem Willen mangelt, wirklich nachhaltige Lösungen anzubieten. Daher werden oft alte Produkte umgelabelt und neu präsentiert.

Auf mindestens drei Ebenen kann „Greenwashing“ erkannt und vermieden werden:

- a) Personen. Wer ist mit der Nachhaltigkeitsstrategie beim Finanzdienstleister betraut?
- b) Ziele. Was soll erreicht werden? Lassen sich die gewünschten Wirkungen quantitativ und qualitativ beschreiben?
- c) Mittel. Welche Instrumente stehen zur Verfügung und wie wirksam sind sie?

Wenn wir über die Wirksamkeit der BaFin und der EU sprechen wollen, dann sollten wir fragen, ob und wie zur Optimierung bei Personenausstattung, Zielbestimmung und Mittelbeschreibung etwas geleistet wird. Dabei sind die verschiedenen Ebenen sorgfältig zu unterscheiden. Für die Zielbestimmung ist vermutlich noch eine Orientierung an den SDGs der Vereinten Nationen hinzuzunehmen. So können auf nationaler, europäischer und globaler Ebene Investmentstrategien benannt werden. Eine wirkliche Nachhaltigkeitsstrategie verbindet die weltweiten Herausforderungen mit den regionalen Lösungen.

Bisher – beispielsweise bei der BaFin-Richtlinie vom August 2021 zum Greenwashing bei Investmentvermögen – wurde auf Ziele fokussiert oder – beispielsweise bei den Anforderungen zu Klassifizierung und Reporting in der EU-Taxonomie – auf Mittel und technische Details oder Durchführungsbestimmungen. Die Personen-Ebene fehlt meist völlig und ein integrierender Blick auf die verschiedenen Faktoren muss ebenfalls geschult werden.

Nur mit einem solchen integrativen Ansatz kann die Innovationsfähigkeit der Finanzanbieter gestärkt werden, damit die richtigen Portfolios, die wirksamen Anleihen, die passenden Spar-, Anlage- und Investitionsvehikel geschaffen werden können. Die Kreativität darf sich nicht auf neue Labels beschränken...

Magdalena Senn (Finanzwende Recherche)

Referentin für nachhaltige Finanzmärkte

Investitionen in „nachhaltige“ Fonds haben sich in Deutschland innerhalb der letzten zehn Jahre verfünffacht. Diese Anlagen versprechen die Vereinbarkeit von guter Rendite mit ökologischen und gesellschaftlichen Zielen. Was ist dran an solchen Versprechen? Investieren „nachhaltige“ Fonds tatsächlich in Firmen, die Wirtschaft und Gesellschaft zukunftsfähiger machen?

Eine Studie von Finanzwende Recherche aus 2021 zeigt: als „nachhaltig“ beworbene Aktienfonds legen Geld in der Summe kaum anders an als konventionelle Fonds. Von den knapp 100 Milliarden Euro, die die 314 untersuchten Fonds aktuell an Aktien besitzen, liegen etwa 19 Milliarden Euro in Tech-Unternehmen wie Google oder Facebook. Über 70 Prozent der „nachhaltigen“ Investitionen in Energie liegen dabei in fossilen Energien, darunter fast 100 Millionen Euro in Kohle. „Nachhaltige“ Fonds geben nicht nur an, problematische Sektoren zu meiden und zukunftssträchtige Branchen zu unterstützen. Sie erheben oftmals auch den Anspruch, innerhalb jeder Industrie nur die nachhaltigsten Unternehmen zu finanzieren. Doch werden sowohl die größten Kohleunternehmen als auch sämtliche Öl-Multis finanziert.

Nachhaltige Anleger versprechen sich durch den Ausschluss problematischer Unternehmen aus dem Portfolio und die Berücksichtigung von ESG-Vorreitern Finanzierungsvorteile für nachhaltige Firmen und damit eine Anreizwirkung. **Wenn „nachhaltige“ Fonds aber kaum anders investieren als ihre konventionellen Pendanten, kann diese Anreizwirkung nicht erzielt werden. Das Versprechen vieler ESG-Fonds, mit der Geldanlage tatsächlich auch gutes für Umwelt und Gesellschaft zu erzielen, ist daher vielfach Greenwashing.**

Wie kann Greenwashing eingedämmt werden, damit nachhaltige Geldanlagen tatsächlich die Transformation voranbringen?

Auf europäischer Ebene braucht es dafür eine einheitliche und strenge Definition von Nachhaltigkeit (Taxonomie). Doch der von der EU Kommission geplante Einschluss von Gas und Atomkraft in diesen Standard für Nachhaltigkeit untergräbt die Glaubwürdigkeit. Das Ziel muss weiter eine strenge und wissenschaftsbasierte Taxonomie sein, auf der andere Instrumente wie das Verbraucher-Label und der Standard für nachhaltige Anleihen aufbauen können.

Auch auf deutscher Ebene gibt es Möglichkeiten. **Der Vorstoß der Finanzaufsicht BaFin für eine Richtlinie für nachhaltige Fonds war ein erster guter Ansatz.** Dass diese nun mit Verweis auf die turbulente Lage durch den Krieg gegen die Ukraine und Fragen der Versorgungssicherheit nicht

finalisiert werden soll, ist bedenklich. Denn die Klimakrise und die Notwendigkeit von Transformationsinvestitionen werden nicht weniger dringlich.

Georg Schürmann (Triodos Bank)

Geschäftsleiter Triodos Bank N.V. Deutschland

Das Risiko von Greenwashing bei nachhaltigen Finanzprodukten beschäftigt Verbraucher*innen nicht erst seit den Aktivitäten auf EU-Ebene, die 2018 an Dynamik gewonnen haben.

Eine erste Antwort hat das Forum Nachhaltige Geldanlage mit dem FNG-Siegel im Jahr 2015 gegeben. Hier haben Anleger*innen die Möglichkeit eine Orientierung für die Anlage in Investmentfonds zu finden. Die Prüfung erfolgt unabhängig durch ein Institut, welches an die Universität Hamburg angegliedert ist. Mittlerweile tragen 257 Investmentfonds dieses Siegel.

Die erste Aktivität des Gesetzgebers, die im Markt für nachhaltige Finanzprodukte für Orientierung sorgen sollte, war die Einführung der EU-Transparenzverordnung im März 2021. Danach müssen sich – vereinfacht ausgedrückt – Investmentfonds als nachhaltig einstufen. Oft wird auch von sogenanntem Artikel 8-Fonds als ESG-Fonds und Artikel 9-Fonds als Impact-Fonds gesprochen.

Erstaunlich war der sehr starke Zuwachs an Nachhaltigkeitsfonds mit Inkrafttreten der Transparenzverordnung. Insbesondere der Zuwachs bei dem sogenannten Artikel 8-Fonds war erstaunlich. Hier ist die Definition noch nicht sehr detailliert, so dass es großen Interpretations-spielraum für Anbieter gibt. In diesem Kontext kam der Verdacht des Greenwashing auf.

Zwischenzeitlich hat die EU-Kommission sogenannte technische Standards erlassen. Diese klären Definitionsfragen und werden zum 01.01.2023 in Kraft treten. Dies wird das Risiko von Greenwashing reduzieren.

Bereits im August 2022 wird im Rahmen der Anlageberatung die Nachhaltigkeitspräferenz der Anleger*innen Thema. Hier wurde in Abstimmung mit der BaFin eine Zuordnungssystematik für Investmentprodukte entwickelt. Danach werden einige Artikel 8-Fonds nicht mehr als nachhaltiges Finanzprodukt gelten. Auch dies wird ein Beitrag zur Reduzierung von „Greenwashing“ sein.

Leider ist zu Beginn diesen Jahres Atomenergie und Gas gemäß EU-Taxonomie-Verordnung als „nachhaltig“ eingestuft worden. Dies schwächt die Akzeptanz der EU-Definition von Nachhaltigkeit in Deutschland und sorgt für Irritation. Hier gibt es Raum für eine zusätzliche Klärung auf nationaler Ebene. Aktuell hat die Bafin allerdings diesbezüglich zurückgestellt.

Insgesamt wird mit Fortschreiten der EU-Taxonomie-Verordnung für mehr einheitliches Verständnis des Begriffs Nachhaltigkeit gesorgt. Zu Beginn des Jahres 2023 werden die Vorgaben für die weiteren Umweltziele in Kraft treten und somit für mehr Klarheit sorgen.

Aktuell wird nur die Frage der Definition von Nachhaltigkeit in der Debatte behandelt. Für Verbraucher*innen ist es jedoch auch wichtig, auf „Nachhaltigkeitsrisiken“ hingewiesen zu werden. So können Produkte wie z.B. „Rohstoff-Fonds“ auch „Nachhaltigkeitsrisiken“ enthalten. Diese werden aktuell nicht transparent dargestellt. Hier setzt das Konzept der „Nachhaltigkeitsampel“, welches im Rahmen der Sustainable Finance Strategie der Bundesregierung im Mai 2021 vorgestellt wurde, an.

Es gibt weiterhin Handlungsbedarf für EU-Kommission und BaFin. Hierbei muss eine richtige Balance von Aufwand und Nutzen gefunden werden, um die handelnden Akteure nicht zu überfordern.

Dr. Magdalena Kuper (BVI)

Wenn es um die Beurteilung nachhaltiger Geldanlagen geht, wird schnell der Vorwurf des „Greenwashing“ laut. Oberflächlich betrachtet, scheint klar, was damit gemeint ist: Ein Anbieter deklariert sein Finanzprodukt als nachhaltige Anlage, obwohl es nach allgemein verbindlichen Kriterien nicht nachhaltig ist.

So einfach ist es aber nicht. Denn: Um verbindlich beurteilen zu können, ob eine Anlage tatsächlich nachhaltig oder nur „grün gewaschen“ ist, müssten unter „nachhaltig“ alle das Gleiche verstehen

–

Gesetzgeber, Regulierer, Politiker, NGOs, Anbieter und Verbraucher. Davon sind wir derzeit allerdings weit entfernt, vielmehr herrscht ein Deutungsvakuum:

- Die EU-Gesetzgeber haben bisher noch keine eindeutige Linie gefunden. Die Offenlegungsverordnung leistet nur das, was ihr Name verspricht: sie legt offen, regelt also lediglich Transparenzpflichten. Die EU-Taxonomie steht noch am Anfang. Außerdem ist sie schon jetzt in Teilen umstritten, wie der bislang unentschiedene Streit zeigt, ob Atomenergie und Erdgas in die Taxonomie aufgenommen werden sollen. Bei der geplanten sozialen Taxonomie dürften die Debatten noch schwieriger werden.
- Die BaFin hat ihre Pläne für eine Richtlinie für nachhaltige Investmentfonds mit Verweis auf das energie- und geopolitische Umfeld vorerst auf Eis gelegt. Sie betont, sie habe nicht zu entscheiden, was nachhaltig ist.
- NGOs füllen das Deutungsvakuum derzeit am lautstärksten. Ihre Maßstäbe sind zwar nicht rechtlich verbindlich, beeinflussen aber die öffentliche Meinung und damit auch das Reputationsrisiko für die Anbieter nachhaltiger Produkte maßgeblich.

Fazit:

Mit dem Vorwurf des „Greenwashing“ sollte durch die Bank vorsichtiger umgegangen werden. Mangels allgemeingültiger Standards können sich die Fondsanbieter derzeit nur an ihren eigenen Zusagen in Sachen Nachhaltigkeit messen lassen. Anders gesagt: Solange ein Anbieter seine eigenen Nachhaltigkeitsversprechen gegenüber dem Anleger transparent macht und einhält, kann von „Greenwashing“ nicht die Rede sein.

Klar ist allerdings, dass diese Situation unbefriedigend ist. Der Markt braucht verbindliche Mindeststandards für Produkte, die mit nachhaltigen Anlagestrategien werben. Leider hat die EU-Kommission die Chance versäumt, solche Mindeststandards für ESG-Strategien bei der Umsetzung der Offenlegungsverordnung vorzugeben. Diese Lücke wird im deutschen Markt durch das ESG-Zielmarktkonzept der Verbände gefüllt. Dieses sieht qualitative Mindeststandards für Fonds vor, die für Kunden mit Nachhaltigkeitspräferenzen geeignet sind. Dazu gehören u.a. Ausschlusskriterien

für Investitionen in Kohle, Tabak und Rüstungsgüter. Alle Fonds, die im deutschen Markt in der Nachhaltigkeitsberatung angeboten werden, müssen diese Kriterien erfüllen.

D2.2 Anlageverhalten von Verbraucher:innen in Krisenzeiten

Moderation: Wolf Brandes (Börsen-Zeitung)

Redakteur Ressort Banken und Versicherungen

Prof.'in Dr. Matija Mayer-Fiedrich (Universität der Bundeswehr Hamburg)

Lehrstuhl für ABWL und Internationale Finanzierung

Mitten in der Corona-Krise haben organisierte Amateuranleger sich in sozialen Netzwerken verabredet und signifikant die Märkte bewegt. Argumentiert wird, dass psychologische Prozesse zu einer höheren Risikobereitschaft und einem aufgestauten Erlebnishunger (Sensation-Seeking) geführt haben, während verändertes Konsumverhalten in höherem Privatvermögen resultierte. Im Rahmen der Behavioral Finance wagen wir einen Blick auf Aktienspekulationen und suchen Erklärungsansätze in (konsum-) psychologischen Phänomenen.

Die zunehmende Aktivität privater Investoren an den Aktienmärkten, die sich über Social Trading Plattformen (STPs) austauschen und organisieren, bedingt zudem einen veränderten Blick auf die Akteure und deren Heterogenität. Wer von ihnen sollte als Spekulant bezeichnet werden, und ist Information gleich Informiertheit? Eine Abgrenzung zu Sicherungsgeschäften ist nicht mehr ausreichend. In einem weiteren Schritt nehmen wir eine Differenzierung des Spekulationsbegriffs unter Berücksichtigung von Information und Behaviorismus vor.

Aus dieser Perspektive ist es nicht mehr hinreichend, nur die wirtschaftliche Rendite als Maß zur Messung des Erfolgs einer Investitionsentscheidung in Betracht zu ziehen. Ausgehend von der isolierten wirtschaftlichen Rendite mit maximalem Fokus auf die Rendite selbst erweitern wir dieses Ausgangsmotiv baukastenartig um weitere Motive bis hin zur individuellen emotionalen Rendite. Je größer der emotionale Einfluss ist, desto mehrdimensionaler werden die Motive, während der Fokus auf die wirtschaftliche Rendite sukzessive abnimmt.

Dr. Daniel Dönch (Universität der Bundeswehr Hamburg)

Siehe: Readerbeitrag Prof.'in Dr. Matija Mayer-Fiedrich

Jakob Blume (Handelsblatt)

Redakteur

Gold ist der Deutschen liebste Krisenwährung: Sobald es an den Finanzmärkten unruhig wird, beobachten die Goldhandelshäuser regelmäßig eine steigende Nachfrage nach Münzen und 100-Gramm-Barren; jenen Produkten also, die besonders bei Privatanlegern beliebt sind. Verantwortlich für die Faszination, die Gold auf deutsche Anleger ausübt, sind zwei miteinander verwobene Verkaufsargumente: Gold sei ein sicherer Hafen in Krisenzeiten und schütze vor Inflation. Doch entsprechen diese Eigenschaften, die Gold nachgesagt werden, tatsächlich der Realität?

Fakt ist: Im gegenwärtigen Marktumfeld von hoher geopolitischer Unsicherheit und hohen Inflationsraten hat sich Gold vergleichsweise gut geschlagen. Seit Jahresbeginn ist der Goldpreis nahezu unverändert bei rund 1850 Dollar pro Feinunze. Der Aktienindex MSCI World hat im gleichen Zeitraum mehr als 20 Prozent eingebüßt. Und auch der Kurs der zehnjährigen Bundesanleihe ist um 15 Prozent gefallen. Ein Portfolio mit einem Anteil Gold hat daher besser abgeschnitten als ein Portfolio, das zu 60 Prozent aus Anleihen und zu 40 Prozent aus Aktien besteht.

Dennoch ist in der Fachwelt umstritten, ob Gold einen zweifelsfrei messbaren Schutz vor Inflation bietet: So haben die Autoren Erb, Harvey, Viskanta (2020) untersucht, ob der Goldpreis, bereinigt um die Inflation, konstant ist – eine Eigenschaft, die ein perfekter Inflationsschutz aufweisen sollte. Das Ergebnis: Der reale, also um die Inflation bereinigte, Goldpreis, schwankt so stark wie der nominale Goldpreis. Einen systematischen Inflationsschutz können die Autoren nicht finden. Hinzu kommt: Bei starken Markteinbrüchen wie in der Finanzkrise oder zu Beginn der Coronakrise gerät häufig auch der Goldpreis unter Druck. Er fällt typischerweise jedoch weniger stark, als beispielsweise Aktien und erholt sich in einem solchen Fall schneller. Auch bei Währungskrisen, etwa in Schwellenländern, war Gold oftmals eine gute Investition. Dort erfüllt Gold Edelmetall einen ähnlichen Schutz vor dem Währungsverfall wie der Dollar.

Als Fazit lässt sich festhalten: Gold ist kein perfekter Krisenschutz – und schon gar kein perfekter Inflationsschutz. Dennoch kann ein Anteil Edelmetall in bestimmten Markphasen Verluste im Gesamtportfolio zu begrenzen. Um diese Fähigkeit erfüllen zu können, müssen Anleger jedoch stark die versteckten Kosten beim Goldkauf im Auge behalten. Münzen oder kleinere Barrengößen werden mit teils hohen – und wenig transparenten Prägeaufschlägen verkauft. Noch riskanter sind Goldkäufe auf dem grauen Kapitalmarkt, etwa bei unbekanntem Anbietern, die eine Einlagerung versprechen. In der Vergangenheit kam es immer wieder zu Skandalen, bei denen Anleger ihr gesamtes Vermögen verloren haben. Daher eignet sich ein günstiger Gold-Indexfonds, der den Preis über ein physisch gedecktes Wertpapier eins zu eins nachbildet, am Besten als Ergänzung für das Portfolio.

D2.3 Neue Verbraucherkreditrichtlinie - Effektiver Schutz vor Überschuldung?

Moderation: Dr. Helena Klinger (iff e.V.)

Wissenschaftliche Referentin & Justiziarin

Thomas Bieler (ING-DiBa)

Michael Weinhold (Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände – AG SBV)

Durch die Weiterentwicklungen im Bereich der Digitalisierung verändern sich sowohl bei den Kreditgebern, die neue – niedrigschwellige und digitalisierte - Kreditangebote weiterentwickeln, deren Konstruktionen und Bedingungen Verbraucher gegebenenfalls nicht voll überschauen können. Gleichzeitig wird der Zugang immer niedrigschwelliger und der Verbraucher nur einen Klick vom Kredit entfernt ist. Darüber hinaus werden Verbraucher hinsichtlich ihrer persönlichen, sozialen

und wirtschaftlichen Situation immer transparenter und damit besteht die Gefahr, dass insbesondere Verbraucher mit geringem Einkommen und sonstigen sozialen Problemen zunehmend von Kreditangeboten ausgeschlossen werden.

Damit der Verbraucherschutz im Kreditrecht wirksam weiterentwickelt werden kann, braucht es aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung, Aufklärung und Transparenz über die Angebote und Bedingungen, umfassende Einbeziehung der vorhandenen Kreditvarianten, Prüfung der Rückzahlungsfähigkeit bzw. Kreditwürdigkeit und Unterstützung wenn Störungen oder Probleme im Zeitraum der Rückzahlung entstehen und angemessene Handlungsalternativen, um den Eintritt in eine Überschuldungssituation vermeiden zu können.

Aufklärung und Transparenz über Angebote und Bedingungen

Verbraucher müssen Kreditangebote verstehen und einschätzen können. Finanzielle Grundbildung und Aufklärung ist sicher ein wichtiger und unterstützender Faktor, um den Verbraucher in die Lage versetzen zu können, Kreditangebote bewerten und überprüfen zu können. Die Verbraucher-kreditrichtlinie sieht im Artikel 34 erstmals vor, dass die Mitgliedsstaaten verpflichtet werden Finanzbildung zu fördern. Die finanzielle Bildung in Deutschland ist noch sehr unterentwickelt. Hier muss sichergestellt werden, dass die Finanzbildung an (Berufs-)Schulen und Jugendeinrichtungen durch unabhängige Verbraucher- und Schuldnerberatungsinstitutionen erfolgt und finanziell abgesichert ist.

Die vorvertragliche Information ist ein wichtiger Baustein des Verbraucherschutzes im Rahmen der Kreditaufnahme. Die Informationen sollen vor übereilter und zu hoher Kreditaufnahme schützen. Aus der Praxis der Schuldnerberatung ist bekannt, dass die vorvertraglichen Informationen von einem Teil der Verbraucher nicht verstanden werden. Daher ist darauf zu achten, dass sie in einfacher oder leichter Sprache verfasst sind. Auf Nachfrage wird häufig mitgeteilt, dass die Information mit dem Kreditvertrag ausgegeben worden sind. Die gängige Praxis entwertet deshalb die gutgemeinte aber häufig nicht wahrgenommene und nicht für jeden zu verstehenden Informationen über den angefragten Kredit. Die Richtlinie sieht vor, dass eine zeitliche Entkoppelung zwischen Information und Vergabe sicherzustellen ist. Dies ist aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung uneingeschränkt zu begrüßen.

Umfassende Einbeziehung vorhandener Kreditvarianten

Es hat sich gezeigt, dass bei den Kreditprodukten, die bisher nicht von der Richtlinie erfasst sind, der Verbraucher weder ausreichende Informationen bekommt noch Kreditwürdigkeit geprüft wird und damit ein Schlupfloch darstellt, vorhandenen ggf. prekären Kreditbedarf abzudecken und das Risiko sich zu überschulden, damit auch erheblich erhöht. Die Einbeziehung von Kleinstkrediten, Peer-to-Peer-Kredite auf Plattformen, Leasingverträge oder auch neue Kreditformen wie ´buy now, pay later´ z. B. von Klarna, ist daher längst überfällig und verstärkt den Verbraucherschutz.

Prüfung der Kreditwürdigkeit

Die Prüfung, die Fähigkeit des Verbrauchers den Kredit in der Laufzeit zurückzahlen zu können, ist seit 2016 (siehe Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie) auch im deutschen Recht verankert. Aus der Sicht der sozialen Schuldnerberatung sind die rechtlichen Regelungen hier jedoch ein stumpfes Schwert und mangelhafte Kreditwürdigkeitsprüfungen sind weiter an der Tagesordnung, wie die Praxis in den Beratungsstellen dies immer wieder zeigt.

Es ist zu begrüßen, dass die Richtlinie eine Pflicht zur Prüfung der Kreditwürdigkeit, welche eher ja eine Prüfung der Rückzahlungsfähigkeit ist, vorsieht. Sie muss jedoch auch Sanktionen umfassen, wenn diese Prüfung mangelhaft erfolgt, sonst wird die Schutzwirkung verfehlt werden.

Unterstützung bei Störungen während der Kreditlaufzeit

Verbraucher können nach dem Kreditabschluss überraschend und ohne eigenes Zutun, wie dies auch in der Covid-Pandemie viele Verbraucher getroffen hat, nicht mehr in der Lage sein ihren Verpflichtungen nachzukommen. Die in der Covid-Pandemie zeitbefristet eingeführten erweiterten Stundungs- und sonstige Änderungsmöglichkeiten, wie Stundung oder Reduzierung der Ratenzahlung, Verlängerung der Laufzeit, Zinsnachlässe etc. haben den Erhalt der Kreditbeziehungen gefördert und dadurch viele der betroffenen Verbraucher eine Überschuldungssituation vermeiden.

Deshalb ist es zu begrüßen, wenn der Kreditgeber zunächst erst einmal prüfen soll, ob die in Artikel 35 vorgesehenen Maßnahmen geeignet sind, die Kreditbeziehung angemessen für beide Seiten fortsetzen zu können, auch unter Berücksichtigung eines Zahlungsausfalles. Hierfür kann dann eine Obergrenze für den Ausfall oder Kosten seitens der Mitgliedsstaaten festgelegt werden. Diese Regelung eröffnet die Möglichkeit über die bisher bekannten Verfahren, Stundung, Umschuldung, Prolongation hinaus gehend Lösungen im Einzelfall zu finden und Vollstreckungsmaßnahmen zu vermeiden.

Um angemessene Lösungen mit den Kreditgebern finden zu können werden viele Verbraucher überfordert sein. Daher sollte auch festgehalten werden, dass der Verbraucher auf eine unabhängige Verbraucher- oder Schuldnerberatung hinzuweisen ist, so dass er nicht allein dem Kreditgeber gegenübersteht. Die Art und Weise des Umgangs mit Zahlungsstörungen und die Einbeziehung mediativer Elemente beinhalten das größte Potenzial Verbraucher vor Überschuldung zu schützen.

Die dauerhafte Überziehung von Konten ist aus der Sicht der Schuldnerberatung ein wichtiges Indiz, welches zeitbegrenzt oder auch dauerhaft eingeschränkte Zahlungsfähigkeit aufzeigt und damit in Fortfolge auch Überschuldungssituationen begünstigt. Dies hat der deutsche Gesetzgeber auch erkannt und seit 2016 haben die Kreditgeber die Verpflichtung dem Kreditnehmer unter bestimmten Voraussetzungen (siehe §§ 504a und 505 BGB) eine Beratung anzubieten, wie die dauerhafte Überziehungssituation verändert werden kann. Dieses Grundprinzip wurde auch in der Richtlinie mit übernommen. Die Erfahrungen in Deutschland zeigen aber, die Beratungsangebote von den Kreditnehmern nur unzureichend angenommen werden. Von einer potenziellen Weiterverweisung der Kreditgeber an Schuldnerberatungsstellen findet nur im Ausnahmefall statt. Aus der Sicht der Verbraucher- und Schuldnerberatungsstellen kann solch ein Angebot die Kredit- und Überziehungssituation insgesamt zu prüfen nur erfolgreich sein und damit präventiv wirken, wenn die Kreditgeber verpflichtet werden auf unabhängige Verbraucher- und Schuldnerberatungsstellen standardmäßig hinzuweisen.

Sicherstellung nationaler Schuldnerberatungsstellen

Es ist uneingeschränkt zu begrüßen, dass alle europäischen Länder verpflichtet werden sollen, nationale Schuldnerberatungsdienste zur Verfügung zu stellen. Allerdings zeigen allein schon die Änderungsvorschläge, dass diese Bestimmung noch erheblich nachzuschärfen ist. Es fehlt der Hinweis, dass die Unabhängigkeit dieser Dienste gewährleistet und das Beratungsangebot unentgeltlich sein muss.

Auch in Deutschland gibt es hier noch einiges zu tun. Die Schuldnerberatungsstellen sind unabhängig und in der Regel kostenfrei tätig. Gleichwohl hat nicht jeder betroffene Verbraucher einen Zugang zu einer kostenfreien Beratungsstelle. Wer Zugang zur Schuldnerberatungsstelle hat, hängt von der jeweiligen Gebietskörperschaft ab, ob diese auch über den gesetzlichen Auftrag hinaus, freiwillig Betroffenen einen Zugang zu den Beratungsstellen gewährt oder nicht.

Es ist an der Zeit einen einheitlichen gesetzlichen Zugang für alle betroffenen Verbraucher zu schaffen.

Die aktuelle Bundesregierung hat mit der Einrichtung eines Referates im Bundesministerium für Umwelt und Verbraucherschutz (BMUV), welches sich mit der privaten Überschuldung und Überschuldungsprävention und der Resilienz von ver- und überschuldeten Verbrauchern befasst, ein erstes Zeichen gesetzt. Es ist zu hoffen, dass durch diese Initiative Bewegung in die politische Diskussion kommt und der Zugang für alle betroffenen Verbraucher möglich wird.

Anna Martin (BEUC)

Referentin für Finanzdienstleistungen

Verbraucherkredite begegnen uns als Verbraucher*innen tagtäglich, sei es *Buy-Now-Pay-Later* Anbieter, die uns beim Onlineshopping ein „smoothes“ Shopping-Erlebnis versprechen, die Nullprozentfinanzierungen in großen Elektro- oder Möbelgeschäften, ein scheinbar attraktives Leasingangebot für das neueste Smartphone oder ein neues Auto.

Wer genauer hinschaut, erkennt schnell, dass diese Verträge alles andere als günstig sind. 19,99€/monatlich für das neueste Smartphone mag attraktiv klingen, aber bei 36 Monaten Laufzeit ist ein solches Leasingangebot schnell mehrere Hundert Euro teurer als ein direkter Kauf des Gerätes. Bei *Buy-Now-Pay-Later* fallen häufig horrende Strafzahlungen für verpasste Fristen an.

Die Produkte sind häufig darauf angelegt, schnell den Überblick zu verlieren und in die Überschuldung zu rutschen. Kreditwürdigkeitsprüfungen? Fehlanzeige! Der vzbv fand in einem breit angelegten *mystery shopping* 2018 heraus, dass bei den Nullprozentfinanzierungen in Möbelhäusern und Elektrofachgeschäften, die Kreditwürdigkeitsprüfung sich in den meisten Fällen auf Verbraucheraussagen und dem Vorzeigen eines Personalausweises beschränkte.

Die Überarbeitung der Europäischen Verbraucherkredit-Richtlinie könnte diese Situation nun ändern: Die Kommission hat im Juli 2020 einen ambitionierten Vorschlag veröffentlicht, der *Buy-Now-Pay-Later*, *leasing* und andere Kleinkredite unter 200 Euro in den Anwendungsbereich aufnimmt. Zudem wird die Kreditwürdigkeitsprüfung an den Prüfstandard der Immobilienkredit-Richtlinie angepasst.

Allerdings laufen im Europäischen Parlament und im Rat noch intensive Diskussionen dazu welche Kreditprodukte in den Anwendungsbereich aufgenommen werden sollen, wie ausführlich die Kreditwürdigkeitsprüfung ausfallen soll und ob Kostenobergrenzen für Kredite verpflichtend werden sollen. Ob die Verbraucherkredit-Richtlinie einen effektiven Schutz vor Überschuldung liefern wird, liegt letztlich daran wie diese offenen Punkte von den europäischen Gesetzgebern entschieden werden.

Malte Gallée (Europäisches Parlament)

Abgeordneter, Schattenberichterstatter für den Ausschuss für Binnenmarkt und Verbraucherschutz

Die Verbraucherkreditrichtlinie ist eines der wichtigsten Instrumente für den finanziellen Verbraucherschutz in der Europäischen Union. Und sie ist dringend überarbeitungsbedürftig! Die alte Richtlinie hatte schon immer große Lücken, was den Schutz der Verbraucher*innen angeht. Unzählige Studien zeigen, dass bei Verbraucherdarlehen oft nicht das Interesse der Verbraucher*innen im Mittelpunkt steht. Fehlberatung, irreführende und verlockende Werbung sowie unverantwortliche Kreditvergabepraktiken gehören in der gesamten Europäischen Union zum Alltag. Mit den neuen digitalen Geschäftsmodellen, z.B. Buy Now Pay Later, sind die Lücken der Verbraucherkreditrichtlinie noch größer - und noch problematischer - geworden.

Gefährlich ist der lückenhafte Verbraucherschutz vor allem für finanziell benachteiligte Haushalte. Unverantwortliche Kreditvergabe führt Verbraucher*innen regelmäßig in die Verschuldung. Die Anbieter*innen nehmen das entweder billigend in Kauf oder nutzen die finanzielle Not der Verbraucher*innen sogar gezielt aus. Es ist höchste Zeit, dass die Verbraucherkreditrichtlinie für solche Praktiken keine Schlupflöcher mehr bietet.

Dafür ist es entscheidend, dass die Verbraucherkreditrichtlinie einen möglichst breiten und lückenlosen Anwendungsbereich erhält. Das gilt einerseits für die Produkte: Die Richtlinie sollte für alles gelten, das aussieht wie ein Kredit, klingt wie ein Kredit oder sich verhält wie ein Kredit. Gemäß diesem "Ententest" für Verbraucherkredite gehören für mich beispielsweise Buy-Now-Pay-Later-Angebote, Kleinkredite, Überziehungskredite, Leasing und alle Formen von Crowdlending in den Anwendungsbereich der Richtlinie. Andererseits sollten wir auch keine Akteur*innen außen vor lassen: Wer Kredite vergibt oder vermittelt, sollte von der Richtlinie vollumfänglich erfasst sein. Das muss insbesondere auch für Einzelhandelsunternehmen gelten, die zu ihren Produkten die passende Finanzierung gleich mit verkaufen. Gerade hier ist die Beratungsqualität in der Praxis oft ungenügend.

Vor ausnahmslos jeder Kreditvergabe sollte eine angemessene Kreditwürdigkeitsprüfung stattfinden. Das ist heute etwa bei vielen Buy-Now-Pay-Later-Anbietern nicht der Fall. Stattdessen werden die bewusst in Kauf genommenen hohen Ausfallraten durch saftige Verzugsgebühren kompensiert. Mit verantwortlicher Kreditvergabe hat das nichts zu tun. Bei der Kreditwürdigkeitsprüfung sollten ausschließlich relevante Finanzdaten eine Rolle spielen, nicht etwa Social-Media-Profile oder sensible persönliche Daten. Außerdem muss gelten: Wenn sich herausstellt, dass eine Verbraucher*in sich einen bestimmten Kredit nicht leisten kann, darf dieser Kredit auch nicht vergeben werden. Idealerweise sollte es gar keine Ausnahmen von dieser Regel geben, und wenn doch, dann nur unter striktesten Auflagen. In jedem Fall muss sichergestellt sein, dass die zentrale Verbraucherschutzfunktion der Kreditwürdigkeitsprüfung nicht untergraben wird.

Außerdem braucht es strengere Regeln für die Werbung für Verbraucherkredite. Viele heutige gängige Vermarktungspraktiken werden dem Risiko, das von Verbraucherdarlehen ausgehen kann, nicht gerecht. So sollten etwa das Locken und Verleiten zur Kreditaufnahme, der Hinweis, dass "Schufa egal" sei oder irreführende Angaben zu den Kosten tabu sein. Stattdessen sollten verpflichtende Warnhinweise über die Kosten und Risiken aufklären. Ich setze mich außerdem dafür ein, personalisierte Online-Werbung für Kredite gänzlich zu verbieten.

Leider gibt es auch im Europaparlament lautstarke Stimmen, die bei angeblich "risikoarmen" Produkte wie etwa Kleinkrediten oder zinslosen Darlehen deutlich laxere Regeln ansetzen wollen. Diese "Proportionalitätsdebatte" prägt die Verhandlungen und die öffentliche Diskussion maßgeblich. Meiner Meinung nach liegt dem ein Fehlschluss zugrunde. Denn entscheidend ist ja das Risiko für die Verbraucher*innen im Hinblick auf eine mögliche Überschuldung. Dafür sind jedoch das Volumen eines Kredits oder seine Kosten überhaupt kein sinnvoller Gradmesser! Eine Verbraucher*in, die sich einen Autokredit über 30.000 Euro leisten kann, ist mutmaßlich weniger von finanziellen Schwierigkeiten bedroht als eine Verbraucher*in, die selbst bei Anschaffungen von weniger als 200 Euro auf eine Kreditfinanzierung angewiesen ist. Deshalb drohen die aktuellen Vorschläge zur "Proportionalität" die Schutzbestimmungen der Richtlinie ausgerechnet an den wichtigsten Stellen aufzuweichen. Ich setze mich dafür ein, dass wir im Europaparlament nicht diesem Fehlschluss erliegen und insbesondere für die vulnerabelsten Haushalte lückenlosen Verbraucherschutz sicherstellen.

D2.4 FA/VUR: EPPARG Standards der Immobilienrente als Ersatz für Regulierung?

Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Friedrich Thiele (Deutsche Leibrenten)

In den vergangenen Jahren haben viele Senioren die Immobilienverrentung für sich als Möglichkeit entdeckt, ein langes Leben in liebgewonnener Umgebung zu finanzieren. Sie verkaufen ihr Eigentum ganz oder teilweise an ein Unternehmen und dürfen dennoch darin wohnen bleiben. Durch eine Einmalzahlung oder eine monatliche Rentenzahlung erhoffen sich die Kunden eine größere finanzielle Freiheit. Doch was so attraktiv klingt, ist je nach Anbieter tatsächlich voller Fallstricke. Um den Abschluss des wahrscheinlich letzten großen Finanzgeschäfts vieler Senioren transparenter zu gestalten, forderte das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) kürzlich einheitliche Standards in der Beratung der Senioren. Zu Recht finden wir bei der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG.

Als einer der großen Anbieter im Markt war uns von Anfang an wichtig, dass interessierte Senioren uns blind vertrauen können. Schließlich binden sie sich für den Rest ihres Lebens an unser Unternehmen. Strenge Standards für die Immobilienverrentung von Wohneigentum sehen wir deshalb als unerlässlich an und gehen hier voran: Seit der Gründung sind wir Mitglied der European Pension and Property Asset Release Group. Die EPPARG ist ein in Großbritannien ansässiger europäischer Verband der Equity-Release-Anbieter und die Deutsche Leibrenten bislang das einzige deutsche Mitglied. Gemeinsam mit anderen europäischen Anbietern von Umkehrhypotheken und Immobilienrenten machen wir uns für eine transparente Beratung stark und haben vorvertragliche Standards entwickelt, die sogenannten EPPARG 10.

Diese Standards nutzt die Deutsche Leibrenten seit vielen Jahren als Qualitätskompass für eine optimale Produktberatung der Kunden. Sie sehen unter anderem vor, dass alle Informationen von kompetenten, sachkundigen und ordnungsgemäß bevollmächtigten Personen erteilt werden. Je-

der Schritt der Beratung wird dokumentiert. Bevor ein Vertrag für eine Immobilienverrentung unterzeichnet wird, muss eine Checkliste über die erfolgte Beratung sowohl vom Kunden als auch vom Anbieter unterschrieben werden. Das alles dient dem Schutz des Verbrauchers.

Die Deutsche Leibrenten wünscht sich eine Selbstverpflichtung aller deutschen Anbieter zu diesen Standards. Insbesondere auch wegen der Bedenken des Verbraucherschutzes gegen das Altersfinanzierungsprodukt „Teilverkauf“. Diese erfüllen heute die Standards nicht und können daher auch nicht Mitglied des europäischen Verbandes werden. Einheitliche Standards würden die Branche vor Reputationschäden schützen und nicht zuletzt auch den Verbraucher, der sonst mit Teilkauftmodellen ungeschützt in die Risikofalle aus Nutzungsentgelterhöhung, Instandhaltungskosten und Wertentwicklungsrisiken tappt und sein Haus und Wohnrecht verlieren kann.

Arno Gottschalk (Bürgerschaft Bremen, SPD)

Alexander Krolzik (Verbraucherzentrale Hamburg)

Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung, Bau- und Kaufvertrag

Der Markt für die unterschiedlichsten Modelle, um Liquidität aus der eigenen Immobilie zu entnehmen boomt. Mit dem Boom geht auch ein erhöhter Informations- und Beratungsbedarf auf Seite der Verbraucher einher. Insbesondere an einer Vergleichbarkeit und an (Mindest-) Standards fehlt es bislang.

Umso wichtiger erscheint die Frage nach einer Regulierung, um zumindest in Teilen gewisse Standards zu etablieren und Vergleichbarkeit zu ermöglichen.

Aus hiesiger Sicht ist eine Selbstverpflichtung zwar ein guter, erster Schritt in die richtige Richtung, kann aber eine allgemein gültige/Verbindliche Regulierung keineswegs ersetzen.

Dazu ein Zitat von der Website EPPARG: „EPPARG ist die wichtigste Handelsorganisation, die die Interessen von Anbietern von Home Equity Releases in Europa vertritt.“

Da hier die Interessenlage eindeutig nicht auf Seiten der Verbraucher liegt, kann auch ein EPPARG als Selbstverpflichtung nie ausreichend sein.

Hinzu kommt der Umstand, dass von dutzenden Anbietern gerade mal ein deutscher Anbieter Mitglied von EPPARG ist.

Zitat vom Presseportal zu EPPARG: „Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG ist als einziger deutscher Anbieter von Immobilien-Renten Mitglied in der European Pensions and Property Asset Release Group (EPPARG).“

Soweit also keine Verpflichtung sich derartigen Standards (von der Frage, ob diese ausreichend sind, mal ganz abgesehen) besteht, wird es weiterhin einen Dschungel an unterschiedlichen Standards geben, so dass weder Mindest-Standards bestehen, noch Vergleichbarkeit ermöglicht wird.

An einer Regulierung führt daher kein (vernünftiger) Weg vorbei.

D3.1 Anlageberatung - wie müssen Nachhaltigkeitsaspekte kommuniziert werden?

Moderation: Gesa Vögele (cric e.V.)

Anke Behn (Verbraucherzentrale Bremen)

Teamleiterin Finanzdienstleistungen

Nachhaltige Geldanlagen sind keine Nische mehr. Obwohl noch überwiegend institutionelle Anleger:innen so investieren, interessieren sich auch immer mehr Privatanleger:innen dafür. Dies zeigte auch die Anfang 2022 durchgeführte Umfrage der Verbraucherzentrale Bremen. So ist der Anteil derer, die ihr Geld so anlegen, gegenüber 2013 von fünf auf 22 Prozent gestiegen. Auch die Hälfte derjenigen, die noch keine nachhaltigen Geldanlagen besitzen, äußert großes Interesse. Dies ist ebenfalls eine deutliche Steigerung gegenüber 2013. Darunter sind die 18- bis 29-jährigen am meisten interessiert. Doch scheinbar hapert es weiterhin für viele Interessierte an der Umsetzung, denn laut Umfrage besitzen 78 Prozent der Befragten ja noch keine nachhaltige Geldanlage.

Unsere Umfrage zeigt auch: Was aus Sicht der Befragten zu nachhaltiger Geldanlage zählen soll und was nicht, verändert sich im Laufe der Zeit. Noch haben sich viele keine (abschließende) Meinung gebildet, was für sie eine nachhaltige Geldanlage sein und bewirken soll. Einfluss darauf haben sicherlich die zum Zeitpunkt der Befragungen geführten gesellschaftlichen Diskussionen. Zum Beispiel innerhalb des Themengebietes Energieerzeugung die Frage nach dem Ausschluss von bestimmten Energieträgern, hier: die Verlagerung von Atomkraft zu fossilen Brennstoffen. Oder auch die erkennbare Verlagerung hin zu den ökologischen Themen: Die gesellschaftlichen und sozialen Themen rücken im Jahr 2022 etwas in den Hintergrund. So wird bei den Erwartungen an gezielte Investitionen das Hauptthema aus 2013, die Armutsbekämpfung, heute von den Erneuerbaren Energien abgelöst. Abzuwarten bleibt, wie sich zum Beispiel der Krieg gegen die Ukraine und die dadurch ausgelöste Sicherheits- und Energiedebatte auf das Verständnis von Nachhaltigkeit und somit auch auf die Kriterien von nachhaltiger Geldanlage auswirkt. Die Befragung fand vor Ausbruch des Angriffskrieges statt.

Unseres Erachtens sind viele Interessierte noch vorsichtig und wir hören in den Beratungen Fragen wie: Hält das beworbene Produkt, was es verspricht? Wie erkenne ich, ob es nachhaltig ist? Warum ist die Firma „xy“ in einem nachhaltigen Fonds enthalten?

Dies ist nicht verwunderlich. So hat die Ankündigung, dass Atomkraft und Gas nach den Wünschen der EU-Kommission als nachhaltig gelten sollen, Anfang des Jahres für weitere Verunsicherung gesorgt. Die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen in den Wertpapierberatungsgesprächen ab Anfang August wird den Markt jedoch vermutlich gerade im Retailbereich weiter beflügeln. Fast drei Viertel unserer Befragten finden die geplante Verpflichtung der Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen übrigens gut. Daher sind wir gespannt, wie verantwortungsvoll die Finanzbranche mit diesem Interesse umgeht. Denn derzeit kursieren durchaus immer noch Werbe- und Wirkungsaussagen, die mehr versprechen als sie – nach genauem Hinsehen – halten können. Darüber hinaus ist auch zu erkennen, dass die Finanzbranche im Privatkundengeschäft vom Trend zu mehr Nachhaltigkeit profitieren möchte.

Fazit: Wir erhoffen uns, dass die geplante Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen dazu beiträgt, dass zum einen die Wünsche vieler Verbraucher:innen nach mehr Nachhaltigkeit in ihrem „Depot“

ernst genommen wird. Zum anderen dies aber von der Finanzbranche nicht ausgenutzt wird, indem Produkte, die nicht den Bedarf des jeweiligen Anlegers decken oder überteuert oder zu risikoreich sind, diesen „abschlusswilligen“ Kund:innen angeboten werden.

Roland Kölsch (QNG)

Geschäftsführer Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen mbH

Orientierungshilfen nachhaltiger Geldanlagen mehr denn je gefragt

Mit Inkrafttreten der EU-Offenlegungsverordnung im März 2021 stieg die Zahl der in Deutschland erhältlichen SRI-Fonds in den fünf Jahren zuvor um jeweils ca. 10% bis 20% p.a. (von rund 700 auf ca. 1400 zwischen 2016 und 2021), verdoppelte sich dann aber rasant allein bis zum ersten Halbjahr 2021 (auf rund 2.700) und verdreifachte sich sogar bis zum Frühjahr 2022 (auf rund 4.100).

Sich in diesem Angebots-Wirrwarr zurechtzufinden, ist herausfordernd, zumal oft Zeit bzw. Know-how fehlt, die vielen verschiedenen Anlagestile und ESG-Elemente, die in einer Geldanlage vorkommen, zu identifizieren, verstehen und einzuordnen, um zu einem Gesamtbild zu kommen.

Hier sind Labels eine gute Orientierungshilfe und dienen zur Vorauswahl „gut gemachter“ und professionell verwalteter Nachhaltigkeitsfonds. Im deutschsprachigen Markt hat sich das FNG-Siegel als ein wichtiger Qualitätsstandard nachhaltiger Geldanlagen etabliert.

Seit 2015 basiert das Gütezeichen auf einem Mindeststandard mit Transparenzkriterien und der Berücksichtigung von Arbeits- & Menschenrechten, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Alle Titel des jeweiligen Fonds müssen auf Nachhaltigkeits-Kriterien hin analysiert werden und das Produkt eine explizite Nachhaltigkeits-Strategie vorweisen. Tabu sind Investitionen in Atomkraft, Kohlebergbau, relevante Kohleverstromung, Fracking, Ölsande, Tabak, sowie Waffen & Rüstung. Höherwertige Produkte, die sich in den Kategorien „institutionelle Glaubwürdigkeit“, „Produktstandards“ und „Portfolio-Fokus“ (Auswahl- & Dialogstrategie, Nachhaltigkeitsindikatoren) besonders hervorheben, erhalten bis zu drei Sterne.

Das FNG-Siegel ist ganzheitlich und geht weit über die reine Portfoliobetrachtung hinaus. Mit über 100 Fragen wird z.B. der Nachhaltigkeits-Anlagestil, der damit einhergehende Investmentprozess, die dazugehörigen ESG-Research-Kapazitäten und ein evtl. begleitender Engagement-Prozess analysiert und bewertet. Darüber hinaus spielen Elemente wie Reporting, Kontroversenmonitoring, die Einbindung von Stakeholdern und die Fondsgesellschaft als solche eine wichtige Rolle. Im Rahmen einer wissenschaftsbasierten und unabhängigen Prüfung wird nahezu die komplette Infrastruktur eines Investmentfonds durchleuchtet und die jeweiligen Nachhaltigkeits-Charakteristiken bewertet.

Die diesjährige iff-Diskussionsrunde „Anlageberatung - wie müssen Nachhaltigkeitsaspekte kommuniziert werden?“ greift ein wichtiges Thema im Vorfeld der von der MiFID-II geforderten Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz auf.

Auch wenn die Offenlegungsverordnung letztes Jahr in Kraft trat und die Möglichkeiten zur Referenzierung zur grünen Taxonomie bereits für alle Produkthanbieter offensteht, beobachten wir bislang noch keine signifikante Änderung der Produktausgestaltung. Dies wird sich vermutlich erst in diesem Jahr ergeben.

Auch die Einteilungsmöglichkeiten, die die dreigeteilte MiFID-Nachhaltigkeitspräferenz mit sich bringt, hat 2021 noch nicht wirklich zu angepassten Produktmerkmalen geführt. Dies liegt auch daran, dass bislang detaillierte Umsetzungsvorschriften erst 2023 in Kraft treten und die bislang von der Realwirtschaft mit der grünen (bzw. Klima) Taxonomie in Einklang stehenden Wirtschaftsaktivitäten meist noch im unteren einstelligen Bereich liegen. Und selbst, wenn die Informationen zu z.B. nachhaltigen Portfolioanteilen offengelegt werden, sagen weder die Offenlegungsverordnung noch die drei MiFID-Nachhaltigkeitspräferenz-Cluster etwas über die Qualität der jeweiligen Produkte aus. Denn vordergründig geht es erstmal nur um Transparenz und die Einteilung in eine Präferenz. Es bedarf weiterhin

eines objektiven Maßstabs, der für Orientierung sorgt, denn Anlegende werden sich weiterhin mit der Frage auseinandersetzen müssen, was eine gut gemachte nachhaltige Geldanlage auszeichnet.

Jennifer Brockerhoff (Brockerhoff Finanzberatung)

Fachberaterin für Nachhaltiges Investment

Während die Umsetzung des EU-Aktionsplans mit großen Schritten voranschreitet, ist die Stimmung auf Berater:innenseite sehr durchwachsen. Leider kann die Finanzbildung in Allgemeinen in Deutschland nach wie vor als katastrophal bezeichnet werden. Dies vereinfacht die komplexe zusätzlichen Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen ab August 2022 in keiner Weise. Neben der klassischen Präferenzenabfrage nach Rendite, Risiko und Liquidität, erfolgt zusätzlich die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz. Ein seriöses Beratungsgespräch müsste um diesen erweiterten Themenbereich zeitlich mindestens verdoppelt werden. Hinzu kommt, dass die Weiterbildung von Berater:innen in Sachen Taxonomie, Offenlegungsverordnung und Umsetzung auf nationaler Ebene aus meiner Wahrnehmung viel zu langsam für diesen großen Themenkomplex stattfindet.

Wunsch und Wirklichkeit der Kunden gilt es ebenfalls so gut wie möglich zusammenzubringen. Erfahrungsgemäß wird eine an Nachhaltigkeit interessierte Anlegende, das 100-prozentig lupenreine grüne Portfolio präferieren. Die Bedeutung von u.a. Toleranzgrenzen, Transformationsprozesse, Engagement und Impact gilt es hierbei fundiert und vor allem verständlich zu erklären. Die anfängliche Umsetzung ist unbestritten holprig und mit vielen Fallen, Widersprüchen und blinden Flecken gespickt, trotzdem gibt es keinen Weg zurück, um die Ziele des Pariser Klimaabkommens und die Agenda 2030 anzupacken!

Stefan Fritz (GLS Investments)

MiFID 2-Erweiterung – cleverer Ansatzpunkt, bürokratische Umsetzung

Während Taxonomie und Offenlegungsverordnung die Finanzbranche noch bewegt, kommt ab August 2022 die nächste Regulierungswelle bereits auf sie zu – diesmal auf die Anlageberater. Die Kommission erweitert die Finanzmarktrichtlinie MiFID 2. Anlageberater müssen systematisch Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen fragen. Hintergrund: Privatanleger besitzen viel Vermögen und sind laut Umfragen bereit, nachhaltig zu investieren – tun dies aber noch sehr selten. Daher erscheint die Erweiterung von MiFID 2 als ein geschickter Ansatzpunkt, um zusätzliches Kapital zu mobilisieren.

Doch derzeit ist fraglich, ob die EU Kommission ihr Ziel erreicht. Die Anlageberatung soll inhaltlich auf Taxonomie und Offenlegungsverordnung aufbauen. Dabei kämpfen beide Gesetzeswerke noch mit einigen Schwächen. Nach Vorstellung der europäischen Aufsichtsbehörden sollen Privatanleger die gesetzlichen Nachhaltigkeitskonzepte verstehen und dann eine informierte Anlageentscheidung treffen. In der Theorie klingt das gut, doch die Gefahr einer Überforderung von Privatanlegern ist enorm. Wie erklären sie innerhalb von 5 Minuten komplexe europäische Verordnungen? Bisher ist es doch eher der Fall, dass viele Privatanleger vor allem nicht in Waffen oder Kinderarbeit investieren wollen. Was geschieht, wenn in den gesetzlich „strengsten“ Nachhaltigkeitsfonds plötzlich Rüstungsunternehmen auftauchen? Kein abwegiger Gedanke angesichts

aktueller Marktrecherchen von Morningstar, dass ein Drittel aller gesetzlichen Nachhaltigkeitsfonds genau darin investieren.

Über die GLS Investments

Als hundertprozentige Tochter der GLS Gemeinschaftsbank eG widmet sich die GLS Investment Management GmbH der Entwicklung nachhaltiger Fondskonzepte und betreut diese dauerhaft unter sozialen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. Die bisher aufgelegten Fonds investieren aktuell rund 1 Mrd. Euro in Unternehmen, die nachhaltig menschliche und zukunftsweisende Ziele verfolgen. Wir sind stolz darauf, Qualitätsführerin im Bereich nachhaltiger Publikumsfonds zu sein und werden auch weiterhin Referenz für die Branche bleiben.

D3.2 Bankkonten für vulnerable Verbrauchergruppen

Moderation: Valeska Tkotsch (Kanzlei Tkotsch)

Rechtsanwältin

Pamela Wellmann (Verbraucherzentrale NRW)

Leiterin Gruppe Kredit und Entschuldung

Das Girokonto als zentraler Baustein für eine Teilnahme am Wirtschaftsleben ist und bleibt elementar für alle Verbrauchergruppen. Umso mehr ist darauf zu achten, dass auch vulnerable Verbrauchergruppen – hier im finanziellen Sinne verstanden als diejenigen mit geringen monatlichen Einkünften und/oder Schulden/Überschuldung – jederzeit Zugang zu einem funktionierenden Bankkonto haben. Der Gesetzgeber hat einen entsprechenden Rechtsanspruch mit dem Zahlungskontengesetz für das sogenannte Basiskonto umgesetzt. In die gleiche Richtung geht jüngst die Reform der Vorschriften zum Pfändungsschutzkonto.

Obgleich also ein umfangreiches Regelwerk besteht und trotz der deutlichen Positionierung des Gesetzgebers in Richtung schutzwürdiger Verbrauchergruppen ist ein bestimmter Eindruck nicht zu vermeiden: Banken und Sparkassen nutzen Schlupflöcher oder schlicht die Macht des Faktischen, um einen vollständigen Zugang zum Konto zu erschweren oder zu verhindern – mutmaßlich, weil diese Kundengruppen für die Institute wirtschaftlich unattraktiv sind.

Beispielhaft erwähnt seien hier vermehrt zu beobachtende Kündigungen von P-Konten zu nennen – wenn diese Konten nicht offiziell als Basiskonten geführt werden. Oder aber Verbraucher:innen wännen sich irrtümlicherweise im Besitz eines Basiskontos – weil das gewählte Kontomodell „basis“ im Namen trägt. Entscheidendes Kriterium für die Wahrnehmung umfassender Verbraucherrechte sind vollständige, verständliche und richtige Informationen. Daran fehlt es häufig. Welcher Betroffene weiß schon davon, dass er explizit ein Basiskonto oder bei der Pfändung aktiv die Aufteilung des Gemeinschaftskontos beantragen, dagegen aber eine Rückzahlungsvereinbarung bei einem Konto im Minus nicht zwingend abschließen muss.

Der generelle Verweis auf den Rechtsweg oder auf Beschwerdestellen stellt für vulnerable Verbrauchergruppen eine zu hohe Hürde dar, zumal es hier meist um zeitkritische Konstellationen geht.

Positiv aus der Sicht der Verbraucherzentrale NRW ist die häufig unkompliziert verlaufende Einrichtung von Basiskonten für ukrainische Geflüchtete. Hier haben auch die Erfahrungen aus der vergangenen Flüchtlingskrise zu einer schnelleren Klärung der Sachfragen beigetragen.

Lisa Poel (INTERVAL)

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Mit der Einführung der Beratungsangebotspflicht beim Dispositions- und Überziehungskredit im Jahr 2016 verfolgte die Bundesregierung das Ziel, Verbraucherinnen und Verbraucher vor übermäßigen Belastungen durch diese Kreditarten zu schützen. Die gesetzlichen Regelungen in §§ 504a und 505 Abs. 2 S. 2 BGB verpflichten Banken und Kreditinstitute dazu, Kundinnen und Kunden bei Nutzung einer Überziehungsmöglichkeit und unter bestimmten Voraussetzungen ein Beratungsangebot zu unterbreiten. Nach rund vier Jahren hat INTERVAL in Kooperation mit Prof. Dr. Kai-Oliver Knops und im Auftrag des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz die Umsetzung und Wirkung der Beratungsangebotspflicht evaluiert.

Die Ergebnisse der Evaluation zeigen, dass die Beratungsangebotspflicht sowie die Beratungsgespräche von den Banken und Kreditinstituten mehrheitlich gemäß den gesetzlichen Vorgaben umgesetzt werden. Für bestimmte Bevölkerungsgruppen konnte zudem eine Wirksamkeit der Beratungsangebotspflicht gezeigt werden. So kann für Personen mit vergleichsweise guten finanziellen Voraussetzungen bereits das Beratungsangebot sensibilisierend wirken. Bei Verbraucherinnen und Verbrauchern mit regelmäßigem Einkommen kann die Bank bzw. das Kreditinstitut häufig durch Umschuldung eine Entlastung erreichen.

In Fällen, in denen die Kreditwürdigkeit nicht gegeben ist, sind die Möglichkeiten der Banken und Kreditinstitute hingegen eingeschränkt. In diesen Situationen war vom Gesetzgeber eine Weiterleitung an geeignete Beratungsstellen angedacht, die Umsetzung erfolgte zum Zeitpunkt der Evaluation jedoch nicht systematisch. Verbraucherinnen und Verbraucher mit schwerwiegenden finanziellen Problemen werden von den Regelungen der Beratungsangebotspflicht häufig nicht erreicht, für diese sind andere Maßnahmen erforderlich. Um diese Bevölkerungsgruppe besser zu schützen, wurden Empfehlungen zur Optimierung bzw. Ergänzung des Instruments abgeleitet. Dazu zählen u.a. eine Anpassung der Kriterien für die Beratungsangebotspflicht, ein frühzeitiger allgemeiner Hinweis auf die Möglichkeiten einer Schuldnerberatung im Rahmen des Beratungsangebots sowie ein Hinweis auf konkrete Beratungsstellen im direkten Umfeld, insofern keine Kreditwürdigkeit bei den Betroffenen vorliegt.

Finn Gerlach (Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV))

Abteilungsdirektor/Rechtsanwalt

Sparkassen stehen für faire Teilhabe-Gesellschaft

Die Sparkassen treten seit fast 250 Jahren dafür ein, dass jeder wirtschaftlich selbstbestimmt die eigene Zukunft gestalten kann. Das gilt auch und in besonderem Maße für besonders schutzbedürftige Bevölkerungsgruppen in Deutschland. Wir sind überzeugt, dass aus dieser Teilhabe möglichst aller die Gesellschaft insgesamt stark wird. Vor 250 Jahren war diese Idee revolutionär. Über all die Jahre hat sie nichts von ihrer Aktualität verloren: Nur wenn jeder die Zukunft in die eigene

Hand nehmen kann, entsteht eine faire Teilhabe-Gesellschaft. Dabei ist insbesondere das Girokonto von zentraler Bedeutung, da es den Ausgangspunkt für den Zugang zu Bankdienstleistungen darstellt.

Aktuelles Beispiel: Unterstützung für ukrainische Kriegsgeflüchtete

Dass dieses Selbstverständnis – Teilhabe zu ermöglichen – auch gelebt wird, belegt u.a. das große Engagement der Sparkassen bei Kontoeröffnungen zu Zeiten der Flüchtlingsbewegung im Jahre 2015 als auch aktuell für ukrainische Kriegsgeflüchtete. Bereits im April hatten die Sparkassen mehr als 100.000 Konten für Geflüchtete aus der Ukraine eröffnet. Zudem hatte sich der Deutsche Sparkassen- und Giroverband gemeinsam mit der Deutschen Kreditwirtschaft bei der BaFin dafür eingesetzt, dass die ukrainische Identity Card als geldwäscherechtliches Identifikationsdokument bei der Kontoeröffnung zulässig ist.

Gesetzliche Rahmenbedingungen schützen vulnerable Verbraucher

Vulnerable Verbraucher werden im Kontext „Bankkonto“ von einer Vielzahl gesetzlicher Regelungen geschützt:

Seit 2016 existieren Vorgaben im Zahlungskontengesetz, dass jeder Verbraucher einen Anspruch auf ein sog. Basiskonto hat und in welchem Rahmen dieses bepreist werden darf.

Mit dem im Jahre 2012 eingeführten Pfändungsschutzkonto („P-Konto“) wurde der Umgang mit Kontopfändungen für die betroffenen Schuldner deutlich erleichtert. Dieser Schutz wurde nun mit dem Pfändungsschutzkontofortentwicklungsgesetz (PKoFoG) zum 1.12.2021 weiter ausgedehnt. So wird die Übertragungsmöglichkeit des nicht genutzten pfändungsfreien Kontoguthabens (Grundfreibetrag und Erhöhungstatbestände) von einem auf drei Monate ausgedehnt. Zudem haben nunmehr auch Kontoinhaber, deren Konten sich im Soll befinden, einen Anspruch auf Umwandlung in ein P-Konto. Dadurch wird ein Aufrechnungs- und Verrechnungsschutz unabhängig vom Vorliegen einer konkreten Pfändung gewährt und der Lebensunterhalt innerhalb der Pfändungsfreigrenzen auch für diese Kontoinhaber gesichert. Schließlich wurde auch ein Kontopfändungsschutz für Gemeinschaftskonten (z.B. sog. Ehegattenkonten) eingeführt und die Informationsmöglichkeiten für P-Kontoinhaber verbessert.

Auch wenn Verbraucher eine Kontoüberziehung („Dispo“) nutzen, greifen für Banken und Sparkassen bereits seit 2009 gesetzliche Vorgaben zu den Rahmenbedingungen und Informationspflichten. Seit 2016 sind sie darüber hinaus verpflichtet, Verbrauchern unter bestimmten Voraussetzungen ein Beratungsangebot bei dauerhafter und erheblicher Überziehung des Kontos zu unterbreiten. Die deutsche Kreditwirtschaft hat parallel zur Einführung der Beratungspflichten eine freiwillige Selbstverpflichtung ausgesprochen, mit der die Verbände ihren Mitgliedern empfohlen haben, Kundinnen und Kunden bereits bei einer Nutzung des Dispositionskredites über drei Monate zu mehr als 50 Prozent einen entsprechenden Hinweis zu geben, der über die aktuellen Sollzinsen informiert.

Beratungsdienst der Sparkassen-Finanzgruppe: Geld und Haushalt

Von besonderer Bedeutung ist ferner, dass vulnerable Verbrauchergruppen einen niedrighschwelligem Zugang zu finanzieller Allgemeinbildung haben. Hier setzt die Sparkassen-Finanzgruppe bereits vor der etwaigen Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen an. Seit 1958 unterstützt der

Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ alle Verbraucherinnen und Verbraucher – unabhängig davon, ob sie Sparkassen-Kunden sind oder nicht – bei allen Fragen rund um das Thema Budget und bei Finanzthemen. Die frühzeitige Vermittlung von Finanzwissen und wirtschaftlicher Kompetenz trägt zu einem verantwortungsbewussten Umgang mit Geld bei und verhindert unüberlegte Ver- oder Überschuldung. Die Angebote des Beratungsdienstes sind kostenfrei und neutral. Sie können unter www.geldundhaushalt.de in mehreren Sprachen abgerufen werden.

D3.3 Chancen und Risiken aktueller Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr

Moderation: Prof.'in Barbara Brandstetter (Hochschule Neu-Ulm)

Gudrun Moede (Deutsche Bundesbank)

Leiterin der Filiale Hamburg

Die von Zentralbanken schon länger vertretene Ansicht Crypto Currencies weniger als Zahlungsmittel denn als Objekte der Geldanlage zu betrachten, setzt sich inzwischen allgemein durch. Unabhängig davon laufen die Untersuchungen zum Digitalen Euro. Dazu ist die Bundesbank im letzten Jahr in einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung mit wissenschaftlichen Interviews der Frage nachgegangen, wie die privaten Haushalte in Deutschland zum digitalen Euro stehen. Zum einen ist das Interesse deutlich gestiegen, aber eines der Ergebnisse zeigt auch, dass der digitale Euro weniger als Bargeldersatz gesehen wird, sondern eher als Ergänzung oder Substitut für andere bargeldlose Zahlungsverfahren.

Die aktuellen Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr wurden und werden durch die Megatrends Digitalisierung und Nachhaltigkeit geprägt, aber auch durch die demographische Entwicklung. Hinzu kommt der Sondereinfluss durch die Pandemie, die zu signifikanten Steigerungen der Umsätze im Online-Handel und zur verstärkten Nutzung bargeldloser Zahlungsverfahren im stationären Handel geführt haben. Ob diese Entwicklung nachhaltig sein wird, bleibt abzuwarten.

Viele Verbraucher werden sich an den Komfort neuer Abwicklungsformen gewöhnt haben und ihr Verhalten nicht mehr ändern. Allerdings werden vor dem Hintergrund eklatant ansteigender Lebenshaltungskosten viele Haushalte sich auch Gedanken zu Transaktionskosten machen müssen. Zudem ist zu erwarten, dass mit den laufenden Entwicklungen mit z. T. kostenintensiven Investitionen seitens der Anbieter von Zahlungsverkehrsdienstleistungen die Gebühren für Einzelhandel und Endverbraucher mittelfristig steigen werden. Auch der Überblick über verteilte Transaktionskassen und grundsätzlich über die Ausgaben werden v. a. Haushalte mit geringerem Einkommen dazu zwingen, sich auf wenige Zahlungsverkehrsverfahren neben dem Bargeld zu beschränken.

Für die Zukunft gilt es intelligente Lösungen zu entwickeln. Insbesondere für die alternde Bevölkerung können die Services um die Kontoführung und den Zahlungsverkehr noch deutlich verbessert werden. Die Babyboomer-Jahrgänge gehen nun Rente und werden sich – nach meiner Erwartung – dann noch weniger für Innovationen im Zahlungsverkehr interessieren. Es müssten schon signifikante Vorteile bei gleicher Sicherheit geboten werden. In Deutschland besteht eine relativ geringe Bereitschaft, den mentalen Umstellungsaufwand auf sich zu nehmen, den jede Änderung erfordert.

Claudio Zeitz-Brandmeyer (Verbraucherzentrale Bundesverband)

Referent Team Finanzmarkt Geschäftsbereich Verbraucherpolitik

Bezahlen in der Zukunft – Für einen verbraucherorientierten Zahlungsverkehr ¹

Der Zahlungsverkehr ist eine tragende Säule des Wirtschaftslebens und ermöglicht den Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen Verbraucher:innen, Unternehmen und Staat. Bargeld, klassische Überweisungen sowie Giro- und Kreditkarten erfahren zunehmend Konkurrenz durch digitale Zahlungslösungen, wie E-Payment-Verfahren und auch eine Etablierung von Krypto-Token ist denkbar. Die Unterscheidung zwischen klassischen Verfahren im stationären Handel und innovativen Verfahren im E-Commerce löst sich zunehmend auf, indem beispielsweise vormals rein online-nutzbare Verfahren per Smartphone an der Ladenkasse eingesetzt werden können. Neue Akteure, Technologien und Geschäftsmodelle verändern den Zahlungsverkehr spürbar.

Auf der einen Seite profitieren Verbraucher:innen von Zahlungslösungen, die an neue Anwendungsfälle angepasst sind oder mehr Komfort bieten. Auf der anderen Seite erzeugt die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs neuartige Probleme, insbesondere mit Blick auf die Privatsphäre, neue Abhängigkeiten und gesellschaftliche Kosten, die Antworten von Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden und Verbraucherschutz verlangen.

Um Waren und Dienstleistungen erwerben zu können, sind Verbraucher:innen vom Zahlungsverkehr abhängig, der jedoch im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung Probleme aufweist. Eine entscheidende Rolle spielen dabei Marktkonzentrationen, die insbesondere im Kartenmarkt und im E-Commerce zu beobachten sind, aber auch bei E-Payment-Verfahren und sogenannten Payment Service Providern (PSPs) festzustellen sind. Auf Märkten mit hoher Marktkonzentration wird es Verbraucher:innen erschwert, sich gegen unerwünschtes Verhalten von Zahlungsdienstleistern zu wehren, da alternative Angebote fehlen oder nur unter unangemessen hohem Aufwand erreichbar sind. Die fortschreitende Marktkonzentration wird begünstigt durch die Struktur des Zahlungsverkehrsmarktes, die Unternehmen mit hoher Reichweite systematisch bevorteilt, und eine in der Vergangenheit unzureichenden Wettbewerbspolitik.

Schon heute sind Verbraucher:innen mit schädlichen Praktiken wie der kommerziellen Überwachung, dem Eintreiben unberechtigter Forderungen und unzureichendem Kundenservice konfrontiert. Zudem tendiert der Markt des digitalen Zahlungsverkehrs dazu, vulnerable Verbrauchergruppen auszuschließen. Setzen sich die negativen Trends fort, drohen sich die bestehenden Probleme im Zahlungsverkehr zu verstetigen oder gar noch zuzunehmen.

Deshalb sollten jetzt die richtigen Weichenstellungen getroffen werden:

1. Es bedarf eines ambitioniert ausgestalteten Digitalen Euros, der die Qualitäten des Bargelds in die digitale Sphäre überträgt.
2. Das Bargeld muss zukunftsfest gemacht werden, damit Verbraucher:innen auch künftig einfach und flächendeckend mit dem gesetzlichen Zahlungsmittel bezahlen können.
3. Die Sicherheit im Zahlungsverkehr muss stetig weiterentwickelt werden und Verbraucher:innen effektiv vor wirtschaftlichem Schaden geschützt werden.
4. Europäische Zahlungslösungen auf Basis von Echtzeitzahlungen müssen gefördert werden, um für mehr Wettbewerb zu sorgen.

5. Es bedarf einer übergreifenden Strategie für den Zahlungsverkehr der Zukunft für Deutschland in Europa.

¹ Auszug aus: Verbraucherzentrale Bundesverband: Bezahlen in der Zukunft – Für einen verbraucherorientierten Zahlungsverkehr, 2022, https://www.vzbv.de/sites/default/files/2022-05/220429_Forderungspapier-Zahlungsverkehr.pdf

Dr. Stephan Weber (ibi research)

Research Director

Bereits seit einigen Jahren unterliegt der Zahlungsverkehr tiefgreifenden Einflüssen und Veränderungen. Neben regulatorischen Entwicklungen (z. B. PSD2) und dem Eintritt neuer Marktteilnehmer, hat nicht zuletzt die Covid-19-Pandemie wie ein „Mehrjahres-Booster“ insbesondere auf die Verwendung des kontaktlosen Bezahls gewirkt und der stetig weiter fortschreitenden Digitalisierung des Zahlungsverkehrs weiteren Auftrieb gegeben.

Im Prinzip haben Verbraucher:innen die Qual der Wahl, denn ihnen stehen so viele Bezahlverfahren zur Verfügung wie nie zuvor. Allerdings kann jedes Unternehmen (z. B. Handel, Gastronomie) selbst entscheiden, welche Bezahlmöglichkeiten es den Kund:innen off- bzw. online anbietet. Insbesondere E- und M-Payment-Verfahren konnten in den vergangenen beiden Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen. Weiterhin erfolgten im Jahr 2021 fast drei Viertel aller girocard-Bezahlvorgänge als kontaktlose Zahlungen.

Noch ist die Bargeldnutzung bezogen auf die Anzahl der Transaktionen dominierend, jedoch in der Tendenz weiter rückläufig. Dies hat zur Folge, dass z. B. die Anzahl der Geldautomaten in den vergangenen Jahren stetig abgenommen hat. Wie jüngst der flächendeckende/deutschlandweite Ausfall von Terminals sehr deutlich zeigte, birgt der elektronische Zahlungsverkehr jedoch auch Risiken, seien es Fehlfunktionen, Blackouts oder Cyberattacken. Daher muss für Verbraucher:innen die Verfügbarkeit und Akzeptanz von Bargeld und Barzahlungsmöglichkeiten gewährleistet bleiben.

Infolgedessen wird aktuell intensiv über die Einführung und Ausgestaltung von digitalem Zentralbankgeld, dem digitalen Euro, diskutiert. Das am Ende stehende Ergebnis darf nicht dazu führen, dass das Bargeld, als bis dato einziges gesetzlich verankertes Zahlungsmittel, vollständig ersetzt wird. Vielmehr sollte der digitale Euro eine sinnvolle Ergänzung mit vergleichbaren Eigenschaften analog dem Bargeld darstellen.

Ferner ist es Zahlungssendern und -empfängern kaum mehr zu vermitteln, dass die Ausführung von elektronischen Zahlvorgängen teilweise länger dauert als die Übereignung von Waren oder der Abruf von Dienstleistungen. Daher ist eine flächendeckende Verfügbarkeit und Akzeptanz von Echtzeitzahlungen dringend erforderlich. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die weite Verbreitung von oftmals einfachen, schnellen und komfortablen Bezahlverfahren sich durchaus auch nachteilig auf Verbraucher:innen auswirken kann, indem sie zu etwaigen Impulskäufen oder Unachtsamkeiten verleiten. So gilt es über alle Bezahlverfahren hinweg ein einheitliches Verbraucher:innen-Schutzniveau sicherzustellen, da ein tiefergehendes Verständnis über Funktionsweisen von Bezahlverfahren häufig ein detailliertes Fachwissen erfordert.

Im Blick auf Europa hat die EU-Kommission im September 2020 erstmals eine EU-Strategie für den Massenzahlungsverkehr veröffentlicht, mit dem Ziel einen wettbewerbsfähigen Zahlungsverkehrsmarkt zu schaffen, auf dem alle Marktteilnehmer zu fairen und gleichen Bedingungen agieren können. Die Stärkung der Verbraucher:innen-Rechte nimmt dabei eine zentrale Stellung ein. Erste konkrete Aktivitäten sollen noch in diesem Jahr erfolgen bzw. auf den Weg gebracht werden.

D3.4 FA/VuR: Neue Entwicklung zur Lebens- und Rentenversicherung in der Rechtsprechung

Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Lutz Tiedemann (Groenewold Tiedemann Griffel Rechtsanwälte)

Fachanwalt für Bank- Kapitalmarkt- Handels- und Gesellschaftsrecht

Verwirkung

Derzeit wird das Widerrufsrecht nach § 5a VVG a.F., respektive § 8 VVG durch den sogenannten Verwirkungseinwand ausgehöhlt (s. bspw. auch Schwintowsky, Die Aushöhlung des Widerspruchs nach § 5a VVG a.F. durch den Verwirkungseinwand, VOR 2022, 83).

Viele Gerichte nehmen derzeit eine Verwirkung aus ganz trivialen Gründen an. Dabei hat der Europäische Gerichtshof in seiner Entscheidung vom 09.09.2021 (C-33/20) festgelegt, dass Verwirkung und Rechtsmissbrauch grundsätzlich nicht in Betracht kommen. Daraufhin hat das Oberlandesgericht Rostock am 09.11.2021 entschieden, dass durch diese Bestimmung vom Europäischen Gerichtshof die BGH-Rechtsprechung zum 16.07.2014 überholt ist, wonach für das widersprüchliche Verhalten hergeleiteten Einwands des Rechtsmissbrauchs objektive Kriterien ausreichen (OLG Rostock, Beschluss vom 09. November 2021 – 4 U 51/21 –, jurisPR-BKR 1/2022 Anm. 3Tiedemann).

Das Oberlandesgericht Rostock ist der Ansicht, dass nunmehr über den Europäischen Gerichtshof wörtlich *höchsthöchstrichterlich* entschieden wurde, dass grundsätzlich der Versicherungsnehmer, der sein Widerrufsrecht nicht kennt, auch nicht missbräuchlich handeln kann (siehe auch LG Erfurt, EuGH-Vorlage vom 30. Dezember 2021 – 8 O 1519/20 –, juris).

Druck von Versicherungsgesellschaften auf ihre Makler

Der Druck von Versicherungsgesellschaften auf ihre Makler nimmt zu.

Die Rückforderungen von Provisionen, die bspw. vor 15 Jahren verdient wurden, werden nach 15 Jahren zur Aufrechnung eingestellt. Diese Vorgehensweise ist unzulässig und dürfte juristisch nicht haltbar sein. Denn schließlich ist der Versicherer bspw. nach § 86 HGB bzw. § 280 BGB verpflichtet, sämtliche Unterlagen vollständig und richtig dem Makler zu überlassen. Auch dürften die Verjährungsvorschriften der Rückforderung entgegenstehen.

Blick auf Belehrungen ab 2008

Ferner stehen Belehrungen ab 2008 vermehrt im Fokus der Rechtsprechung. Diesbezüglich werden exemplarisch aktuelle Entscheidungen aus Köln dargestellt (LG Köln 12 O 115/21, 12 O 190/21 sowie OLG Köln, Urteil vom 04. Dezember 2020 – I-20 U 103/20 –, juris). So steht beispielsweise einem Versicherungsnehmer ein Widerrufsrecht zu, wenn davon auszugehen ist, dass ihm

keine ausreichenden Informationen über die Höhe der in die Prämien einkalkulierten Kosten zur Verfügung gestellt worden ist.

F1.1 Use Cases für die Immobilienverrentung

Moderation: Prof. Dr. Julius Reiter (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Prof. Dr. Alexander Zureck (FOM Hochschule)

Modulleitung | Wissenschaftlicher Koordinator | Hochschulzertifikatsleitung

Die Rente war lange Zeit kein besonderes Thema in deutschen Haushalten. Nun stellen immer mehr Haushalte fest, dass ohne entsprechende private Altersvorsorge die monatliche Liquidität nicht zur Deckung sämtlicher Kosten genügt. Während die junge Generation hierauf noch beim Vermögensaufbau reagieren kann, sind die Handlungsspielräume für die Älteren limitiert.

Viele Ältere haben mit einem eigenen Haus für das Alter vorgesorgt. Das Haus ist oftmals der wichtigste Bestandteil der eigenen Altersvorsorge. Hohe Kosten im Alter, u.a. auch für die Instandhaltung des Hauses, führen in der aktuellen Situation dazu, dass die laufenden Einkünfte nicht zur Deckung der laufenden Kosten ausreichen.

Nicht so negativ zu sehen sind die Wünsche der älteren Bevölkerung. Immer mehr Senioren haben den Wunsch ihren Lebensabend aktiv zu gestalten. Dies können Wünsche wie das Überwintern im Süden, eine Weltreise oder andere besondere Erlebnisse sein. Der Wunsch etwas für die Nachkommen zu hinterlassen, nimmt spürbar ab. Aus diesem Grund möchten einige nicht aus finanzieller Not Liquidität aus der eigenen Immobilie ziehen, sondern um sich persönliche Wünsche zu erfüllen.

Immobilienverrentungsprodukte, wie etwa der Teilverkauf, die Umkehrhypothek oder die Leibrente, sind spezielle Finanzprodukte, die eine Möglichkeit bieten die Einkünfte aufzustocken und nach wie vor in der eigenen Immobilie wohnen zu bleiben. Im internationalen und europäischen Vergleich ist der Markt für solche Produkte in Deutschland noch verhältnismäßig klein. Allerdings gewinnen sie an Bekanntheit und damit steigt auch die Nachfrage.

Aus Verbrauchersicht gilt es die Use Cases für die Nutzung solcher Immobilienverrentungsprodukte kritisch zu hinterfragen. Dabei sollte das Verbraucherinteresse im Fokus stehen, wozu sicherlich auch das Abwägen mit bekannten Alternativen zählt, wenngleich diese nicht immer für alle Verbraucher in Betrachtung kommen mögen.

Alexander Krolzik (Verbraucherzentrale Hamburg)

Abteilungsleiter Immobilienfinanzierung, Bau- und Kaufvertrag

Der Markt für die unterschiedlichsten Modelle um Liquidität aus der eigenen Immobilie zu entnehmen boomt.

Aber wie wird ein solcher Verrentungswunsch in der Praxis von den Anbietern umgesetzt?

Aus der langjährigen Beratungspraxis in dieser Thematik lässt sich festhalten, dass es nicht einen und auch nicht einige definierbaren Fall gibt, sondern sich der Anwendungsbereich immer wieder neu und völlig unterschiedlich gestaltet.

Natürlich gibt es zwei Szenarien, die nahezu jedem Wunsch Liquidität aus der eigenen, selbstbewohnten Immobilien zu ziehen:

- Zum einen Wohnen bleiben!
- Zum anderen Geld!

Damit hört es aber auch schon auf, so dass sich Use Cases zwar gruppieren, aber keineswegs auf einige wenige Fallgruppen beschränken lassen.

Problematisch erscheint darüber hinaus die Tendenz, alle denkbaren Modelle unter dem zumeist inhaltlich unzutreffenden Begriff „Immobilienverrentung“ zusammen zu fassen.

Dann müssten die Produkte nämlich auch vergleichbar sein. Das sind sie derzeit aber so gut wie gar nicht. Was an fehlenden Standards aber auch tatsächlich an der praktischen Vergleichbarkeit der Modelle liegt. (Beispiel: Hypothekenmodelle vs. Verkaufsmodelle)

Christoph Sedlmeier (Stiftung Liebenau)

Seit fast 20 Jahren bietet die Stiftung Liebenau bundesweit die Verrentung der eigengenutzten Immobilie für Senioren an. Ein solches Angebot war Anfang der 2000er Jahre in Deutschland am Markt völlig unbekannt, hat aber in den vergangenen Jahren an Bekanntheit dazugewonnen. Entsprechend steigt auch die Nachfrage nach Verrentungen bei der/durch die Stiftung Liebenau: Die Zustifterrente.

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 das Verrentungsangebot wird durch diverse neue Anbieter von der Öffentlichkeit vermehrt wahrgenommen. Dies ist besonders den mutmaßlich enorm hohen Werbeaufwendungen aus dem Sektor Teilkauf geschuldet. Auch einige Banken (derzeit insbesondere Volksbanken) bieten jüngst eine „Immobilienrente“ – die tatsächlich ein Darlehen oder Umkehrdarlehen ist. Auch hier wird massiv geworben; der potenzielle Kunde weiß inzwischen mehr zum Produkt und seinen verschiedenen Möglichkeiten; er kann inzwischen unter ähnlichen Angeboten wählen

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.

Hier liegt der Ansatz der Stiftung Liebenau und der Ansatz für meine Thesen heute:

Die Immobilienverrentung ist ein komplexes Finanzprodukt mit vielen Details garniert, auf die es im Einzelnen sehr stark ankommt.

Der Fokus bei Bewertungen und Entscheidungen zwischen Angeboten liegt (zurecht) auf:

Höhe der Zahlungsvereinbarung, Kostentragung, Sicherheit für die Zahlungen

Meine Gespräche mit vielen Hundert Interessenten und Erfahrungen aus der Begleitung von Kunden über viele Jahre und teilw. 2 Jahrzehnte haben mich auch erkennen lassen, dass daneben Weiteres wichtig ist und in einzelnen Fällen für eine Entscheidung zur Verrentung ausschlaggebend ist:

- Wer ist der Partner?
- Wie wird mit Unvorhergesehenem umgegangen?
- Sind Dritte (Banken u.ä.) bei der Finanzierung im Spiel?
- Wer kümmert sich im Notfall?
- Gibt es Ansprechpartner bei altersspezifischen Fragestellungen?

Es ist nicht, so meine These, die Maximierung der Auszahlungshöhe, die zu einer Verrentungsentscheidung führt. Vielmehr sind es weiche Faktoren aus den Feldern Sicherheit, Vertrauen, Kompetenz im Feld Immobilienbewirtschaftung und Altenhilfe.

Ein rein ökonomisch denkender Mensch sollte nie verrenten – der Verkauf ist immer vorzuziehen. (Anm: ein rein ökonomisch denkender Mensch würde auch nie ein EFH erbauen, ersparen und instandhalten).

Das Geschäft ist hoch emotional und kann auch nur in einer entsprechend geführten dauerhaften Partnerschaft für beide Seiten gelingen.

Solide, ausgewogene Vertragsvereinbarungen und eine anständige Kalkulation sind nur die vordergründigen Notwendigkeiten für einen Abschluss. Die „Kunst“ des Geschäfts findet außerhalb von Verträgen und Zahlungen statt.

Christoph Wintgen (Kreissparkasse Düsseldorf)

Vorstandsvorsitzender

Für viele Menschen ist das eigene Zuhause ein Ort der Geborgenheit. Nach teils Jahrzehnten in den eigenen vier Wänden möchten viele Eigenheimbesitzer ihren Lebensabend in der eigenen Immobilie verbringen. Andererseits besteht teilweise der Wunsch nach mehr finanzieller Freiheit im Alter. Manche möchten oder müssen die eigene Rente aufbessern, andere möchten sich Träume oder Wünsche verwirklichen und/oder Kinder/Enkelkinder finanziell unterstützen.

Unter der Überschrift der Immobilienverrentung bestehen am Markt verschiedene Möglichkeiten, aus der eigenen Immobilie einen Einmalbetrag, eine monatliche Zahlung oder eine Kombination aus beidem zu erhalten. Dabei bilden die „Immobilien-Leibrente“, der „Teilverkauf“ und die „Umkkehrhypothek“ die gängigsten Modelle. Aufgrund der veränderten Marktsituation und der damit einhergehenden Wertsteigerung von Immobilien ergibt sich seit einigen Jahren eine veränderte Ausgangslage für Immobilienbesitzer.

Es lässt sich nicht pauschal beantworten, welches Modell das richtige ist, da dies insbesondere von der individuellen Lebens- und Familiensituation abhängt. Für alle Modelle gilt: Es gibt Vor- und

Nachteile. Interessierte müssen beispielsweise abwägen, welche Eigentumsverhältnisse gewünscht sind, welche Zahlungsart für sie die richtige ist und welche Mitbestimmungs- und Nutzungsrechte sie haben möchten. Dabei gilt es, die Seriosität und Solvenz des Anbieters im Auge zu haben.

Banken und Sparkassen unterhalten oftmals jahrelang gewachsene und von Vertrauen geprägte Geschäftsbeziehungen zu ihren Kundinnen und Kunden und können bei der Entscheidungsfindung im Rahmen einer umfangreichen und kompetenten Beratung unterstützen. Dabei arbeiten sie i. d. R. im Rahmen von Kooperationen mit Partnerunternehmen zusammen. Da es sich bei der eigenen Immobilie häufig um den wertvollsten Vermögensgegenstand handelt, den Menschen besitzen, gilt es eine Entscheidung mit einer solchen Tragweite nicht übers Knie zu brechen. Einer verständlichen und umfangreichen Beratung ist eine ebenso große Bedeutung wie der Würdigung rechtlicher und steuerlicher Aspekte beizumessen.

Susanne Osadnik (Journalistin)

Uwe Tobis (ENGEL & VÖLKERS EV LiquidHome GmbH)

Sales Manager B2B

Liquidität aus der eigenen Immobilie heben – und weiterhin im „zu Hause“ wohnen bleiben!

Immobilienbesitz war schon immer ein fundamentaler Teil der Altersvorsorge – und wird immer wichtiger. Dieses Vermögen ist allerdings „eingemauert“ und damit zwar sicher, aber nicht flexibel. So kann die selbstgenutzte Immobilie weder Wünsche erfüllen noch das tägliche Leben finanzieren.

Aus der eigenen Immobilie liquide Mittel freizusetzen, war bislang nur eingeschränkt möglich:

Immobilienbesitzer hatten nur die Wahl zwischen vollständigem Verkauf oder - wenn sie ihr gewohntes Umfeld behalten wollten - Konsumverzicht.

Insbesondere ältere Menschen oder auch Selbstständige erhalten nämlich trotz Immobilienbesitzes nur erschwert oder gar nicht größere Darlehen. Als Problemlösung wird in Deutschland seit 4 Jahren der in angelsächsischen Ländern gebräuchliche Immobilien-Teilverkauf angeboten. Damit erreichen Immobilienbesitzer eine neue finanzielle Freiheit und behalten ihr Leben in den eigenen vier Wänden.

Aber wie funktioniert das?

Ein Teilverkauf zum Verkehrswert macht es möglich. Der Teilkäufer und künftige Miteigentümer kauft bis zu 50% der Immobilie. Der Kaufpreis richtet sich nach dem aktuellen Verkehrswert, der von einem neutralen und zertifizierten Gutachter ermittelt wird – so verkauft der Eigentümer immer zum fairen Preis.

Die gesamte Immobilie kann wie bisher genutzt und somit z.B. auch vermietet werden. Als Gegenleistung zahlt der Eigentümer für den verkauften Anteil eine Nutzungsgebühr. Diese errechnet sich aus dem Kaufpreis und einem Prozentsatz, der das aktuelle Zinsniveau berücksichtigt.

Wesentlicher Vorteil ist, dass der Eigentümer mit seinem Anteil auch weiterhin an der künftigen Wertentwicklung partizipiert und somit die Chancen des Marktes wahrnehmen kann. Darüber hinaus behält der Eigentümer 100% Handhabe über die Immobilie und ist auch der Einzige, der den Zeitpunkt des Verkaufes entscheiden kann. Ebenso ein Rückkauf des verkauften Anteils ist jederzeit möglich.

Alle zukünftigen Entscheidungen liegen somit weiterhin in seiner Hand – oder in der seiner Erben.

F1.2 CAWIN – Vorstellung der neuen Programmversion

Arne Mauri (iff e.V.)

Matthias Cantow (iff e.V.)

Andrea Hollweg (iff e.V.)

F1.3 Digitalisierung vom Feinsten? Künstliche Intelligenz in der Finanzdienstleistung

Moderation: Dr. Nathalie Schlenzka (Antidiskriminierungsstelle des Bundes)

Referentin

Dr. Duygu Damar (iff e.V.)

Wissenschaftliche Referentin

Im deutschen Recht sind Diskriminierungen unter anderem im Bereich der Finanzdienstleistungen seit dem Inkrafttreten des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) am 18. August 2006 verboten. Der Geltungsbereich des zivilrechtlichen Diskriminierungsverbots unterscheidet sich je nach Art des Rechtsgeschäfts. Bei Massengeschäften (§ 19 Abs. 1 Nr. 1 AGG) und Versicherungsverträgen (§ 19 Abs. 1 Nr. 2 AGG) gilt ein umfassendes Verbot von rassistischer Diskriminierung und Diskriminierung aufgrund der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion, einer Behinderung, des Alters und der sexuellen Identität. Bei Geschäften in Bezug auf den Zugang und die Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen sind dagegen lediglich rassistische Diskriminierung und Diskriminierung aufgrund der ethnischen Herkunft verboten (§ 19 Abs. 2 i.V.m. § 2 Abs. 1 Nr. 5-8 AGG). Beispielsweise gilt für standardisierte Darlehensverträge das umfassende Verbot des § 19 Abs. 1 Nr. 1 AGG; bei den aufgrund einer personalisierten Kreditwürdigkeitsprüfung abzuschließenden Darlehensverträgen dagegen das engere Verbot des § 19 Abs. 2 i.V.m. § 2 Abs. 1 Nr. 8 AGG.

Beim Zugang zu Finanzdienstleistungen kommt es in der Praxis sowohl zu präferenzbedingten, unmittelbaren Diskriminierungen, als auch zu statistischen, unmittelbaren bzw. mittelbaren Diskriminierungen. Die Künstliche Intelligenz (KI) hat das Potenzial, präferenzbedingte, unmittelbare Diskriminierungen zu beseitigen. Die Voraussetzungen dafür wären jedoch, dass der lernende Algorithmus diskriminierungsfrei codiert und der Trainingsdatensatz diskriminierungsfrei zusammengestellt wurde. Aus antidiskriminierungsrechtlicher Perspektive stellt die statistische Diskriminierung durch die KI-Systeme eine besondere Herausforderung dar, die Korrelationen zwischen

bestimmten Risiken bzw. Verhaltensweisen und geschützten Merkmalen herstellen (unmittelbare Diskriminierung). Ferner können sie Korrelationen zwischen bestimmten Risiken bzw. Verhaltensweisen und neutralen Kriterien herstellen, die jedoch auf bestimmte Personengruppen benachteiligend wirken können (mittelbare Diskriminierung). Solche Diskriminierungen ohne Weiteres in Erfahrung bringen zu können, ist für Individuen ohne fachliche Kenntnisse schlechthin unmöglich. Insofern verändern die KI-Systeme die Gestaltung von Diskriminierungen, indem sie Diskriminierungen für Individuen unerkennbar machen.

Da auch Diskriminierungen durch die KI-Systeme dem Schutz der Menschenwürde und der Gewährleistung der Chancengleichheit entgegenwirken, ergibt sich aufgrund der diskriminatorischen Risiken der KI-Systeme neuer Schutzbedarf, der in verschiedenen Schritten durch verschiedene Maßnahmen zu erfüllen ist. In der Entwicklungsphase ist sicherzustellen, dass die lernenden Algorithmen und die Trainingsdatensätze diskriminierungsfrei sind; d.h. dass die Algorithmen und die Trainingsdatensätze keine Verzerrungen aufgrund persönlicher Vorurteile oder vorangegangenen Diskriminierungen aufweisen.

Wie jede neue Technologie bringen die KI-Systeme neue Herausforderungen auch für das Antidiskriminierungsrecht. Jedoch muss nicht auf technologische Entwicklungen oder ihre Vorteile verzichtet werden, um diskriminatorische Risiken zu verringern bzw. zu eliminieren. Die Vorteile der KI-Systeme kämen allen Personengruppen zugute, wenn richtige Maßnahmen getroffen würden, sodass der Einsatz von KI-Systemen keinen Ausschluss oder die Schlechterstellung bestimmter Personengruppen zur Folge hätte.

Dr. Annika Buchholz (Max Planck Institute for Intelligent Systems)

Scientific Coordinator

Wie transparent und fair ist Künstliche Intelligenz?

Ein herkömmliches Computerprogramm gleicht einem Kochrezept: Konkrete Anweisungen werden schrittweise ausgeführt. Jeder Schritt des Programms ist nachvollziehbar sofern man die entsprechende Programmiersprache kennt. Im Bereich des Maschinellen Lernens (ML) ist das anders: Algorithmen werden darauf trainiert selbstständig Muster in Daten zu erkennen und anhand der gelernten Muster Entscheidungen zu treffen oder spezifische Werte zu berechnen. Sehr verbreitet ist der Einsatz von neuronalen Netzen, das sind hintereinander verknüpfte Rechenoperationen mit freien Parametern. Die numerischen Werte dieser Parameter werden im Trainingsprozess verändert und optimiert. Im Vergleich zu einem herkömmlichen Computerprogramm ergeben sich folgende Unterschiede:

1. Jede Berechnung des ML Algorithmus ist ein Ergebnis das mit einer statistischen Wahrscheinlichkeit (Unsicherheit) behaftet ist, und kann dementsprechend auch falsch sein.
2. Die Performance des Algorithmus hängt von der Qualität der Trainingsdaten ab (zu wenig Daten oder eine Verzerrung in den Daten sind entsprechend ein Problem). Insbesondere werden diskriminierende Entscheidungen, die in den Trainingsdaten abgebildet sind, in dem trainierten Algorithmus repliziert.
3. In den meisten Fällen ist die vom Algorithmus erlernte Funktion nicht direkt nachvollziehbar. Zwar sind die Zahlenwerte aller Parameter bekannt, doch lässt sich daraus für den

Menschen keine intuitive Funktion darstellen. Aus diesem Grund werden ML Algorithmen auch als *Blackbox* bezeichnet.

Der Forschungsbereich der *Erklärbaren KI* beschäftigt sich mit der Entwicklung von Methoden, die die Berechnung der ML Algorithmen nachvollziehbar machen sollen. Dies ist zum Beispiel wichtig, um Fairness und Zuverlässigkeit der Algorithmen zu untersuchen und verbessern. Was Erklärbare KI *nicht* ermöglichen kann ist eine Transparenz auf dem Niveau eines herkömmlichen Programms. Vielmehr können bestimmte Fragen untersucht werden:

- Welche Eigenschaften in den Daten sind besonders relevant für das Ergebnis?
- Welche Trainingsdatenpunkte haben besonders großen Einfluss auf das Ergebnis?
- Was kann (möglichst einfach) an den Daten verändert werden, um ein anderes Ergebnis zu erhalten?

Diese Methoden sind ein wichtiges Werkzeug, um Algorithmen transparenter und fairer zu gestalten. Insbesondere der letzte Punkt kann dabei helfen, Handlungsanweisungen zu entwickeln, mit denen sich das Ergebnis ändern lässt, wie zum Beispiel: Ein Kredit konnte leider nicht gewährt werden, das würde sich aber ändern, wenn die monatliche Sparquote um 10% erhöht wird. Auf der anderen Seite kann durch so ein Beispiel auch auffallen, dass unfaire Handlungsanweisungen gegeben werden (Beispiel: wenn der Kunde eine andere Hautfarbe hätte oder ein anderes Geschlecht, dann wäre der Kredit gewährt worden). In so einem Fall wird deutlich, dass der Algorithmus nicht fair ist. Andere Ansätze im Bereich Fairness bedienen sich statistischer Methoden. Dabei geht es typischerweise darum, sogenannte sensitive Variablen (Hautfarbe, Geschlecht, etc.) festzulegen, nach denen nicht diskriminiert werden soll und das als Randbedingung bei der Optimierung festzulegen. Das bedeutet, dass der Algorithmus die Anweisung bekommt, unter diesen Gruppen gleichmäßig zu verteilen, um eine Diskriminierung explizit zu verhindern.

Thomas von Hake (Collect AI)

Co-Geschäftsführer collectAI

Künstliche Intelligenz revolutioniert Prozesse in Unternehmen und Organisationen. Zum einen liefert KI bessere Ergebnisse, indem sie Entscheidungen auf Basis großer Datenmengen trifft. Zum anderen spart KI Ressourcen ein, indem sie Prozesse automatisiert.

collectAI setzt als Intelligente Payment Plattform Künstliche Intelligenz ein, um das Bezahlen von Rechnungen und Mahnungen so einfach und digital wie möglich zu machen. KI-gestützt erinnert die Software-Plattform Kund*innen von Unternehmen wie E-Commerce-Händlern, Versicherern und Energieversorgern an offene Forderungen – zur optimalen Zeit über den passenden Kommunikationskanal (z.B. E-Mail, SMS). Dazu kommen Technologien wie Reinforcement Learning und Natural Language Processing zum Einsatz:

- Smart Communication: Entscheidung darüber, an welchem Tag zu welcher Uhrzeit welche Kommunikation über welchen Kanal geschickt wird.
- Intent Recognition: Automatische Erkennung der Absicht einer Kund*innen-Rückmeldung, wodurch ein Workflow getriggert wird, z.B. "Bitte Rechnung nochmal zuschicken"

- Payment Prediction: Vorhersage der Zahlungswahrscheinlichkeit eines Datensatzes mit offenen Forderungen

Im Mittelpunkt des KI-basierten Mahnwesens steht die Schaffung einer positiven Payment Experience. Diese erhöht nicht nur die Zahlungsmoral, sondern insbesondere auch die Zufriedenheit von Endkund*innen. Dieses Phänomen bezeichnen wir als Mahn-Paradoxon und knüpfen damit an das Beschwerde-Paradoxon (engl.: Recovery Paradox) der US-amerikanischen Marketing-Professoren Mc-Collough und Bharadwaj an. Dieses wissenschaftliche Konzept aus dem Jahr 1992 besagt: Wird eine Beschwerde vom Service ausgezeichnet behandelt, dann können Kund*innen im Anschluss daran zufriedener sein als jene, die ihre Erwartungen bereits von vornherein erfüllt sahen.

Belegbar wird das Mahn-Paradoxon qualitativ durch positive Kommentare nach Abschluss der Zahlung über eine Feedback-Option, sowie quantitativ durch die Erfassung des Net Promoter Scores (NPS). Mit diesem Werkzeug zur Zufriedenheitsmessung konnten wir bereits in verschiedenen Branchen den positiven Effekt des KI-basierten Mahnwesens demonstrieren: Bei einigen Unternehmen liegt der erfasste NPS nach Abschluss der Zahlung etwa 90 Prozent über dem Branchen-Benchmark. Darüber hinaus verringert die höhere Bezahlquote die Zahl der Inkasso-Fälle um bis zu 50 Prozent, wodurch die Kund*innenbeziehung zusätzlich geschützt wird.

Der KI-basierte Ansatz für eine personalisierte Ansprache basiert primär auf Daten zur ausstehenden Forderung und zur Interaktion mit der Zahlungskommunikation (z.B. Öffnen einer E-Mail). Auf diese Weise gewährleisten wir einen möglichst diskriminierungsfreien, fairen Prozess. Darüber hinaus sind wir vom TÜV Saarland im Datenschutz zertifiziert.

Zum Einsatz Künstlicher Intelligenz und der damit verbundenen Trainingsdaten befürworten wir als verantwortungsbewusstes KI-Unternehmen klare rechtliche Leitlinien. Diese stellen bestmöglichen Datenschutz sicher, vermeiden systemimmanente Diskriminierung und gewährleisten gleichzeitig einen fairen Wettbewerb für Technologie-Pioniere.

Prof.'in Dr. Anne Riechert (Frankfurt University of Applied Sciences)

Künstliche Intelligenz darf den Menschen nicht zum Objekt machen – dies ist eine der sieben datenschutzrechtlichen Anforderungen, die die Datenschutzaufsichtsbehörden in einer gemeinsamen Erklärung zum Umgang mit KI formuliert haben, und sie betonen insgesamt: „Nicht alles, was technisch möglich und ökonomisch erwünscht ist, darf in der Realität umgesetzt werden.“

Dies betrifft allerdings nicht nur das „klassische“ Datenschutzrecht. Mit dem Einsatz von KI kann Diskriminierung einhergehen und es können sogar Vermögenswerte betroffen sein. Auch daher ist eine umfassende Regulierung von Künstlicher Intelligenz erforderlich, die auf europäischer Ebene durch einen entsprechenden Vorschlag zu einer KI-Verordnung erfolgt. Im bislang veröffentlichten ersten Entwurf der Europäischen Kommission vom April 2021 wird ein weites Begriffsverständnis zugrunde gelegt und mögliche Techniken und Konzepte Künstlicher Intelligenz beschrieben, wie das maschinelle Lernen oder statistische Ansätze. Ein KI-System wird allgemein als Software definiert, die mit einer oder mehreren dieser Techniken und Konzepte entwickelt worden ist und dabei Ergebnisse (Inhalte, Vorhersagen, Empfehlungen, Entscheidungen) hervorbringen kann, die das Umfeld beeinflussen, mit dem sie interagieren. Kritik wird insoweit geäußert, dass jede Art von Software erfasst sei, die mit den aufgeführten Techniken und Konzepten entwickelt worden ist,

ohne näher zu berücksichtigen, welches Risiko durch die eingesetzte Software überhaupt realisiert werden könne. Die Definition sei daher zu starr und nicht dynamisch genug, außerdem erfasse sie pauschal Hochrisikosysteme, wie etwa die Kreditwürdigkeitsprüfung. Kritisiert wird auch, dass maschinelles Lernen nicht mit Künstlicher Intelligenz gleichgesetzt werden könne. Aus Sicht der Betroffenen ist es letztendlich jedoch nicht entscheidend, welche Technik verwendet wird oder welche Software einer Datenverarbeitung zugrunde liegt. Technologieneutral muss vielmehr argumentiert werden, dass *jede* Form der automatisierten Entscheidungsfindung mit Risiken für die Persönlichkeitsrechte der betroffenen Personen verbunden sein kann. Dies ist in der DSGVO berücksichtigt und dahingehend geregelt, dass eine betroffene Person das Recht hat, nicht einer ausschließlich auf einer automatisierten Verarbeitung beruhenden Entscheidung unterworfen zu werden, die ihr gegenüber rechtliche Wirkung entfaltet oder sie in ähnlicher Weise erheblich beeinträchtigt. Anderenfalls muss eine menschliche Überprüfung der Entscheidung stattfinden. Die Anwendung und Auslegung dieser datenschutzrechtlichen Vorschrift kann allerdings mit Unklarheiten behaftet sein, etwa was unter einer „erheblichen“ Beeinträchtigung zu verstehen ist oder wie eine Entscheidung von einer bloßen Entscheidungsvorbereitung abgegrenzt werden kann. Die Intervention durch einen menschlichen Prüfer kann zudem eine Scheinentcheidung darstellen, wenn „blind“ dem Vorschlag der KI gefolgt wird. Eine Person, die ggf. korrigierend eingreifen soll, benötigt für eine inhaltliche Überprüfung daher sowohl die notwendige Entscheidungskompetenz sowie die erforderlichen Informationen als auch - bei Bedarf - den Mut, eine von der Empfehlung der KI abweichende Einschätzung zu treffen.

Benötigt eine Bank daher in Zukunft nicht nur gut ausgebildete, sondern auch tapfere Menschen, die es sich zutrauen, mit einer KI zu konkurrieren? Oder könnte man die Umsetzung in der Praxis mit entsprechenden Leitlinien unterstützen? Nicht zu vergessen ist aber auch der Fall, dass KI aufgrund der zur Verfügung stehenden Datenbasis die richtige Entscheidung trifft. Man muss die Entscheidungen nur verstehen können. Menschliche Intuition als ausschlaggebender Faktor etwa für eine Kreditvergabe wäre letztendlich auch intransparent – aber ggf. leichter revidierbar. Komplexe Systeme beinhalten immer die Gefahr, fehleranfällig zu sein und bei einem KI-System kann sich dieser Fehler festsetzen. Wird ein Scorewert errechnet, ist oft unklar, wie die den Algorithmen zugrundeliegenden Variablen und Werte gewichtet sind und Entscheidungen können daher als „unfair“ empfunden werden. Daher spielt auch das Vertrauen eine wichtige Rolle, so dass für eine langfristige Geschäftsbeziehung nicht nur das einseitige Vertrauen der Bank in den Kunden oder Kundin relevant ist, sondern die KundInnen müssen gleichermaßen ihrer Bank vertrauen. Letztendlich betrifft dies unmittelbar ebenso die zwischenmenschliche Interaktion und die Frage, inwieweit diese durch Technik substituierbar ist. Mit Chatbots haben wir uns bereits arrangiert.

F1.4 FA/VuR: Neuste Rechtsprechung zu Sparverträgen

Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Andrea Heyer (Verbraucherzentrale Sachsen)

Referatsleiterin Finanzdienstleistungen

Zinsanpassung ist zum umstrittenen Gutachterthema geworden

Lange könnte feststehen, nach welchen konkreten Kriterien die Zinsanpassung bei Prämiensparverträgen mit unwirksamen Zinsanpassungsklauseln zu erfolgen hat. Im Jahr 2004 gab es diesbezüglich die erste BGH Entscheidung. 2021 gab es die vorerst letzten BGH Urteile zu dieser komplexen Thematik. Seither werden von Gerichten in Individualverfahren und in Musterfeststellungsklagen landauf landab verschiedene Sachverständige bestellt, die insbesondere die Frage nach der Eignung von Ist-Zinsen oder Gleitzinsen und dem konkreten Referenzzins beantworten sollen.

Bereits die Auswahl des Sachverständigen ist in den letzten Monaten vor verschiedenen Gerichten zum strittigen Thema geworden. Von der Klägerseite vorgeschlagene Sachverständige werden zurückgewiesen. Auch die mögliche Befangenheit eines in mehreren Verfahren vorgesehenen Sachverständigen, der in der Vergangenheit bis in die Gegenwart, für die Seite der Sparkassen gearbeitet hat, wurde thematisiert. Die Befangenheitsanträge wurden abgelehnt.

Besonders wichtig ist jedoch, dass vom jeweiligen Gericht an die jeweilig bestellten Sachverständigen die richtigen Fragen gestellt werden. Ein guter Beweisbeschluss ist somit für den Ausgang des Verfahrens relevant. Aus Beschlüssen des OLG Dresden in verschiedenen Musterfeststellungsklagen lässt sich beispielsweise entnehmen, dass das Gericht immer noch Rechtsfragen zur Beantwortung an den Sachverständigen abgegeben hat, die jedoch vom Bundesgerichtshof bereits eindeutig als Rechtsfragen qualifiziert (und bereits beantwortet) wurden und als solche auch nicht vom Sachverständigen zu beantworten sind. Konkret gehört hier die Frage nach der Anwendung es relativen oder absoluten Zinsabstands dazu.

Unabhängig davon rufen ungleiche Herangehensweisen der verschiedenen Sachverständigen mit folgerichtig unterschiedlichen Ergebnissen Verwunderung hervor. Die Sachverständigen vertreten - grob zusammengefasst - verschiedene Auffassungen darüber, ob Ist-Zinsen oder Gleitzinsen besser geeignet sind, der Referenzzins im Spareinlagenbereich oder dem Bereich des Kapitalmarkts zu suchen ist, über dessen Fristigkeit oder ob ein Mischzins interessengerecht ist. Gründe dafür, die ggf. in Besonderheiten des jeweiligen Instituts liegen könnten, wurden bisher nicht vorgetragen, weil wohl auch nicht vorhanden.

Im Ergebnis kommt jedoch bisher grundsätzlich immer eine Zinsnachzahlung an die Sparer*innen heraus. Allerdings macht es für die betroffenen Verbraucherinnen und Verbraucher einen großen finanziellen Unterschied, ob der gerichtlich bestellte Sachverständige und das Gericht die in Kooperation mit Experten erstellten Berechnungen der Verbraucherzentrale Sachsen bestätigen – siehe im April 2022 LG Lüneburg AZ: 10 O 60/20 - oder jeweils eine andere Berechnung vorschlagen. Zuletzt wurden die in der Bundesbank-Statistik veröffentlichten Monatswerte der Umlaufrenditen inländischer Inhaberschuldverschreibungen / Börsennotierte Bundeswertpapiere mit einer Restlaufzeit von über 8 bis 15 Jahren (frühere Kennung: WU9554) wiederholt als geeignete Bezugsgröße benannt. Diese (wie auch andere) Ist-Zinsen sind sowohl aus Banken wie auch aus Sparer-sicht ungeeignet, was jedoch bisher nicht (ausreichend) berücksichtigt wurde. Hintergrund ist, dass in diesem Fall eine Anpassung an das Marktniveau erfolgt und nicht die langfristige Zinsentwicklung eines Sparvertrages berücksichtigt wird. Im Ergebnis mussten sich zum Beispiel Sparer der Ostsächsischen Sparkasse Dresden, denen in I. Instanz vom LG Dresden noch entsprechend der Berechnung der Verbraucherzentrale Sachsen 10.987 Euro Zinsnachzahlung zugesprochen wurden, sich in der II. Instanz beim OLG DD nach Sachverständigengutachten mit nur noch mit 6.209 Euro begnügen.

Die nachträgliche Festlegung von Referenzzinsen für Prämienparverträge muss sowohl die Interessen der Bank als auch die Interessen der VerbraucherInnen berücksichtigen. Dies kann nur mit Gleitzinsen erreicht werden, denn Ist-Zinsen als Referenzzins sind für die Bank schwer kalkulierbar und somit mit hohen Risiken verbunden. Für die Kunden bedeuten Ist-Zinsen fortwährende und durchaus auch starke Schwankungen, was jedoch bei einem langfristigen Sparvertrag deren Wunsch und Erfahrungen widerspricht.

RA'in Beate Schönfelder (Dr. Bock & Kollegen Rechtsanwälte)

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Bank und Kapitalmarktrecht

Zinsanpassung in S-Prämienparverträgen flexibel

Seit mehreren Jahren wird intensiv gestritten, wie eine ergänzende Vertragsauslegung durch die Gerichte in Fällen von fehlenden Zinsanpassungsklauseln in S-Prämienparverträgen flexibel zu erfolgen hat. Nachdem nunmehr durch den BGH in seiner ersten Entscheidung in einem Musterfeststellungsklageverfahren am 06.10.2021, Az. XI ZR 234/20 klargestellt wurde, dass die Verjährung weiterer Zinsansprüche erst mit Fälligkeit der Hauptforderung zu laufen beginnt, der relative Zinsabstand zu berücksichtigen ist und das die Anpassung monatlich und ohne Anpassungsschwelle vorzunehmen ist, bleiben nur noch zwei Fragen offen:

1. welche Referenzzinsreihe ist zu verwenden und
2. ist dieser im gleitenden Durchschnitt oder im Istzinssatz zu verwenden.

Bezüglich der Frage der zu verwendenden Referenzzinsreihe führte der BGH jedoch bereits aus, dass eine solche zu wählen ist, die dem Kapitalmarkt entstammt. Eine Verwendung von Zinsreihen, die dem Geldmarktbereich entstammen, scheidet damit aus. Es ist daher ausgeschlossen, die in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Zinssätze für Spareinlagen zu verwenden, da diese gerade keine Zinssätze des Kapitalmarktes sondern des Geldmarktes sind. Nachdem nunmehr klar ist, dass eine Referenzzinsreihe oder eine Kombination aus dem Bereich des Kapitalmarktes zu verwenden ist, bleibt letztendlich noch die hierzu untergeordnete Frage, ob es sich dabei um Zeitreihen für Bundeswertpapiere oder für Hypothekendarlehen handelt. Letztere sind höher verzinst.

Mit der Frage der Verwendung der ermittelten Referenzzinsreihe im gleitenden Durchschnitt oder im Ist-Zinssatz musste sich der BGH in der oben genannten Entscheidung nicht befassen, da von den Parteien unstreitig gestellt wurde, dass es dem kreditwirtschaftlichen Standard und auch den eigenen Interessen entspricht, den gleitenden Durchschnitt zu verwenden. Prof. Dr. Thießen bestätigte in seinem Gutachten, dass es für Banken ruinös sein kann, wenn sie in Zeiten steigender Zinsen verpflichtet sind, die Zinsanpassung im Ist-Zinssatz vorzunehmen. Seit der Entscheidung des BGH, dass Zinsanpassungsvereinbarungen zu treffen sind, vereinbaren die Banken und Sparkassen die Verwendung von gleitenden Durchschnitten. Die Sparkassen und auch Volks- und Raiffeisenbanken informieren ihre Kunden darüber, wie der gleitende Durchschnitt für S-Prämienparverträge zu berechnen ist. Das von dieser gelebten Praxis und den geäußerten Interessenlagen als auch den gutachterlichen Ausführungen dennoch vom OLG Dresden am 09.03.2022 entschieden wurde, dass der Referenzzinssatz im Ist-Zinssatz zu verwenden ist, ist daher nicht rechts nachvollziehbar. Dies gründet auch darauf, dass im Verfahren 5 U 1973/20 unstreitig gestellt wurde, dass es dem kreditwirtschaftlichen Standard entspricht, den gleitenden Durchschnitt zu verwenden. Da

leider eine Revision nicht zugelassen wurde, werden diese beiden letzten offenen Fragen in einer Musterfeststellungsklage geklärt werden müssen, da dort die Revision per Gesetz vorgesehen ist.

Prof. Dr. Friedrich Thießen (TU Chemnitz)

Prämiensparverträge gehörten für viele Jahre zu den Sparprodukten, die sich bei vielen Sparern großer Beliebtheit erfreuten. Die Produkte waren Anfang der 1990er Jahre entwickelt worden und wurden bis in die Mitte der 2000er Jahre hinein mit Erfolg verkauft. Der Mitteldeutsche Rundfunk berichtete am 26. Oktober 2021 von „Hunderttausenden“ von Sparverträgen, die allein in Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt abgesetzt worden seien. Alle Zahlen sind Schätzungen. Genaue Zahlen haben Banken und Bankenverbände nicht bekannt gegeben.

Anfang der 2000er Jahre befand der BGH, dass die üblicherweise verwendeten Zinsanpassungsklauseln in diesen langlaufenden Verträgen zu unbestimmt seien (Urt. v. 17.2.2004, XI ZR 140/03). Banken und Sparkassen hatten außer einem festen jährlichen Sparbonus einen laufenden variablen Zins geboten, der sich „laut Aushang“ veränderte. Der BGH wandte sich gegen diese Klausel und forderte ein für die Sparer besser vorhersehbares, berechenbares und kontrollierbares Zinsanpassungsverfahren. Der BGH spricht von einem „Mindestmaß an Kalkulierbarkeit möglicher Zinsänderungen, das bei den von den Banken verwendeten Regeln nicht gewahrt ist“ (vgl. Urt. v. 6.10.2021, IX ZR 234/20, BGH:2021:061021UXIZR234.20.0, S. 1). Dabei gab der BGH in mehreren folgenden Urteilen Hinweise, wie ein solches Verfahren aussehen könnte. Der BGH führt aus, der Referenzzins müsse von einer unabhängigen Stelle nach einem genau festgelegten Verfahren ermittelt werden, der Zinssatz dürfe die Bank nicht einseitig begünstigen. Unter den Bezugsgrößen des Kapitalmarktes ist dabei diejenige oder eine Kombination derjenigen auszuwählen, die dem konkreten Geschäft möglichst nahekommt. Und weiter: Nach dem Konzept der Sparverträge der vorliegenden Art [...] ist es allein interessengerecht, einen Referenzzinssatz für langfristige Spareinlagen heranzuziehen [...]. Und weiter: Daher sind als Referenz die in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Zinssätze für Spareinlagen zugrunde zu legen, die einer Laufzeit von 15 Jahren möglichst nahekommen.

Da die Angaben des BGH nicht alle Details erfassen, hat sich ein heftiger Rechtsstreit entwickelt, wie die Lücken zu füllen sind. Der Ausgang dieses Rechtsstreits ist noch offen.

F2.1 Altersarmut bei Frauen, welche Rolle spielen finanzielle Bildung und FDL Angebote?

Moderation: Anke Dembowski (freiberufliche Finanzjournalistin)

[iff: Maßnahmen gegen weibliche Altersarmut diskutiert - Fondsfrauen](#)

Dr. Birgit Happel (PNFK/Geldbiographien)

Vorständin Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V.

Geschlechterspezifische Berufswahlpräferenzen, die Übernahme unbezahlter Sorgearbeit und Teilzeitarbeit sind Hauptursachen der Gender Gaps, wie Lohnlücke, Erwerbseinkommenslücke, Vermögens- und Rentenlücke. Das durchschnittliche Verhältnis von bezahlter zu unbezahlter Arbeit liegt für Frauen

laut den Berechnungen des statistischen Bundesamts aus dem Jahr 2015 bei einem Drittel Erwerbsarbeit und zwei Dritteln unbezahlter Arbeit. Hierbei setzen Sozialversicherung und Steuerrecht Fehlanreize. Insbesondere Minijobs in Kombination mit der Steuerklasse 5 können für Frauen zu einer Armutsfalle werden. Die ökonomischen Folgen tragen insbesondere Mütter und pflegende Angehörige, da sie Brüche in ihren Erwerbsbiografien häufig nicht mehr glätten können. Die geschlechtsspezifische Lücke in der Altersversorgung – der Gender Pension Gap – verdeutlicht, dass nur ein geringer Ausgleich für die Übernahme von unbezahlter Arbeit stattfindet. Laut Berechnungen des WSI liegt die Rentenlücke von Frauen in Deutschland für das Referenzjahr 2019 bei 49 Prozent (Lott et al. 2022). Gleichzeitig erfordert auch der Rückbau des Rentenversicherungssystems den Aufbau einer privaten Altersvorsorge. Hieraus haben sich Angebote zur finanziellen Bildung für Frauen entwickelt und zu einem eigenen Markt ausdifferenziert. Die Geschäftsmodelle und Qualität der Bildungsangebote zu beurteilen, fällt selbst Expert:innen schwer, da Interessenverflechtungen und handfeste Vertriebsabsichten verschleiert werden. Nicht selten werden Bildungslabels mit Finanzdienstleistungen gekoppelt, etwa über die Einbindung von Robo Advisors oder durch Kooperationen mit Strukturvertrieben. Ferner richten sich die Bildungsangebote nach wie vor überwiegend an gut ausgebildete und finanzstarke Frauen. Dagegen werden weniger privilegierte Gruppen, etwa Alleinerziehende oder Geringverdienende als Zielgruppen weitgehend vernachlässigt. Wie die OECD seit Jahren befürwortet, ist Finanzielle Bildung staatlich zu flankieren. Dass Finanzkompetenz eine essenzielle Voraussetzung zur Sicherung der Daseinsfürsorge und somit auch der Altersvorsorge darstellt, ist unbestritten. Deutschland hält sich bedeckt und leistet sich als eines der wenigen OECD-Länder keine nationale Strategie zur Finanziellen Bildung. Eine rein interessengeleitete Finanzielle Bildung individualisiert strukturelle Probleme und kann Verbraucherinnen Schaden zufügen. So muss auch die Verbraucherpolitik gewährleisten, dass Anlegerinnen solide, transparente und kostengünstige Finanzprodukte antreffen, bestenfalls mit einem Gütesiegel des Verbraucherschutzes.

Frauke Heiligenstadt (MdB, SPD)

Mitglied des Deutschen Bundestages, Niedersächsische Kultusministerin a. D.

Frauen in Deutschland erwerben im Schnitt einen um 53 % geringeren eigenen Rentenanspruch als Männer und sind damit deutlich stärker von Altersarmut betroffen. Das hängt häufig damit zusammen, dass die Erwerbsbiografien durch ihre Lebensumstände - wie etwa die immer noch hauptsächlich von Frauen wahrgenommene Erziehung von Kindern oder die Pflege von Angehörigen - nicht linear verlaufen. Frauen insbesondere ab dem 30. Lebensjahr, aber auch noch im höheren Alter, sind seltener erwerbstätig beziehungsweise verdienen weniger, weil sie während und nach der Kindererziehung häufig in Teilzeitbeschäftigungsverhältnisse zurückkehren. Eine der Ursachen dieser zu Männern unterschiedlichen Lebensverläufe ist das Ehegattensplitting. Dagegen macht eine höhere Lebenserwartung von Frauen eine finanzielle Absicherung im Alter besonders wichtig.

In Westdeutschland bekommen Frauen im Schnitt 774 Euro mtl. gesetzliche Rente. Das reicht nicht, um den Lebensunterhalt eigenständig bestreiten zu können. Häufig ist das Problem die finanzielle Abhängigkeit vom Partner, auf die sich viele Frauen zu sehr verlassen. 60 Prozent der Frauen überlassen langfristige finanzielle Entscheidungen ihren Ehemännern. Sie sollten jedoch eigenständig und unabhängig für ihre Absicherung im Alter sorgen können. Nach einer Trennung oder kurz vor dem Renteneintritt kommt für viele Frauen leider oft das böse Erwachen. Es ist wichtig, Frauen bereits in jungen Lebensphasen auf die Bedeutung der Altersversorgung aufmerksam

zu machen und neben der gesetzlichen Rente auch die Vorteile der betrieblichen und privaten Angebote der Altersvorsorge für ein gutes Leben im Alter darzustellen. Gleichzeitig muss es Frauen aber auch möglich sein, diese Angebote durch gleichberechtigte Entlohnung von Frauen und Männern überhaupt nutzen zu können. Noch immer verdienen Frauen im Schnitt 18 Prozent weniger als Männer.

Wir setzen auf das Drei-Säulen-Modell aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge. Bei der gesetzlichen Rente soll es keine Kürzungen und keine Anhebung des gesetzlichen Renteneintrittsalters geben. Die betriebliche Altersversorgung wollen wir stärken, unter anderem durch die Erlaubnis von Anlagemöglichkeiten mit höheren Renditen. Zusätzlich muss das mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz bereits in der vorletzten Legislaturperiode auf den Weg gebrachte Sozialpartnermodell nun umgesetzt werden. Außerdem werden wir die Grundrente evaluieren, um dort gegebenenfalls nachzusteuern.

Des Weiteren wollen wir das bisherige System der privaten Altersvorsorge grundlegend reformieren. Wir werden dazu das Angebot eines öffentlich verantworteten Fonds mit einem effektiven und kostengünstigen Angebot mit Abwahlmöglichkeit prüfen. Daneben werden wir die gesetzliche Anerkennung privater Anlageprodukte mit höheren Renditen als Riester prüfen. Eine Förderung soll Anreize schaffen, dass diese Produkte insbesondere von Menschen mit niedrigem und mittlerem Einkommen in Anspruch genommen werden, das kommt dann auch vor allem Frauen zugute. Damit diese Möglichkeiten in Anspruch genommen werden, muss neben einer gleichberechtigten Entlohnung von Männern und Frauen eine stärkere zielgruppenspezifische Ansprache erfolgen.

Wir müssen die nachfolgenden Generationen junger Frauen darauf aufmerksam machen, dass sie sich eigenständig und unabhängig um ihre Absicherung im Alter kümmern müssen. Dafür werden wir die richtigen Rahmenbedingungen setzen.

Zu diesen Rahmenbedingungen gehört ein gut aufgestellter finanzieller Verbraucherschutz. Dieser ist erst dann gewährleistet, wenn wir gut informierte Verbraucherinnen und Verbraucher haben. Kernelement dafür müssen transparente Verträge sein, die übersichtlich und möglichst leicht verständlich gestaltet sind. Genauso gehört eine finanzielle Bildung dazu, die allen Geschlechtern gleichberechtigte Teilhabemöglichkeiten eröffnet.

Anika Görner (Finanztip/Geldreise)

Podcasterin @„Auf Geldreise“ und PR-Managerin

Thema: Gute Finanzentscheidungen treffen, um Altersarmut vorzubeugen

Wie können FDL Angebote speziell von Frauen genutzt werden, um wirksam für das Alter vorzusorgen? Welche Barrieren existieren und wie können diese ausgeräumt werden? und welche Rolle kann bei diesem Thema finanzielle Bildung einnehmen?

Um die richtigen finanziellen Entscheidungen zu treffen, ist ein fundiertes Wissen über Geld unumgänglich. Doch um das Finanzwissen der Deutschen ist es nicht gut bestellt. Das zeigte im vergangenen Jahr eine Finanztip-Studie. Viele Deutsche wissen nicht, wann Dispozinsen für ein überzogenes Girokonto anfallen, welche Versicherungen sie wirklich brauchen oder wie sie ihr Ersparnis mittel- oder langfristig am besten anlegen. Die größten Defizite zeigen sich bei Frauen und jungen Menschen.

In vielen Haushalten sind Finanzen leider noch immer Männersache. Kein Wunder, erst seit 1962 dürfen Frauen ohne Zustimmung des Ehemanns ein eigenes Bankkonto eröffnen. Das ist noch keine 100 Jahre her! Zugegeben, es wird besser, aber die Sozialisierung hallt noch immer nach. Eine Studie der UBS zeigt, dass 60 Prozent der befragten Frauen in Deutschland langfristige Finanzentscheidungen komplett ihren männlichen Partnern überlassen.

Und dabei ist es gerade für Frauen unerlässlich, sich um Vermögensaufbau und Vorsorge zu kümmern. Denn Altersarmut ist noch immer weiblich – jede sechste Frau ist in Deutschland von Armut betroffen. Frauen bekommen 26 Prozent weniger gesetzliche Rente als Männer. Die Gründe sind bekannt: andere Erwerbsbiografien, die Entscheidung für Familie und damit einhergehende berufliche Veränderungen, wie bewusst in Teilzeit zu arbeiten. Aber auch der Gender-Pay-Gap – Frauen verdienen noch immer weniger als ihre männlichen Kollegen in vergleichbaren Positionen. Inzwischen hat die Politik dieses Problem auch erkannt und versucht mit verschiedenen Maßnahmen, wie der Einführung von Quoten oder dem Entgelttransparenzgesetz gegenzusteuern. Doch von Gleichberechtigung oder gleicher Bezahlung sind wir noch weit entfernt.

Deswegen sollten Frauen nicht darauf warten, dass die Maßnahmen der Politik greifen, sondern selbst aktiv werden. Sie sollten sich selbst um ihre Finanzen kümmern, um ihre Altersvorsorge, ihre finanzielle Unabhängigkeit

Laut einer Studie der ING haben Frauen im Jahr 2019 durchschnittlich eine bessere Rendite erzielt als Männer. Nicht, weil sie auf andere, vermeintlich „weibliche“ Finanzprodukte gesetzt haben, sondern weil sie tendenziell vorsichtiger am Aktienmarkt anlegten, nicht jedem Trend hinterherjagten und selbst in Krisenzeiten eher die Nerven behielten.

Frau kann also, und frau sollte! Und dabei braucht sie keine rosa Finanzprodukte mit dem Label „Für Sie“. Was es braucht ist eine andere Ansprache. Die unterschiedlichen Lebensrealitäten von Mann und Frau spielen eine nicht zu vernachlässigende Rolle – vor allem, wenn es darum geht, finanzielle Bildung zu vermitteln. Um dies zu berücksichtigen, braucht es niederschwellige Informationsangebote für junge Menschen. Finanzielle Bildung gehört in Schulen, aber auch zu Youtube, Instagram, Tiktok und in Podcasts – es gehört in unseren Alltag. Und es braucht Vorbilder. Mehr Frauen, die öffentlich über Geld sprechen. Gerade für Frauen gibt es zum Thema Finanzen immer mehr Angebote und Initiativen. Und es dürfen von den guten und unabhängigen gerne noch mehr werden – denn wir wollen, dass mehr Frauen ihre Finanzen selbst machen. Das Thema Female Finance steht gerade erst am Anfang.

Corinna Vetter (DGB)

Projektleiterin „Was verdient die Frau? Wirtschaftliche Unabhängigkeit!“

Gerade junge Frauen wollen: Auf eigenen Beinen stehen! Sie wollen im Arbeitsleben immer mehr ihren eigenen Weg gehen, ihre Karriere selbst bestimmen, auf Augenhöhe mit den Partner*innen stehen. Leider sieht die Realität anders aus: Es gibt einen Gender Pay Gap von 18%. Eine von drei Frauen ist nicht in der Lage, für sich selbst im hier und jetzt zu versorgen. Sie kann mit ihrem Lohn nicht für die eigene Miete, Lebensmittel und Versicherungen zahlen. Zwei von drei Frauen können sich nicht langfristig absichern und für ihr Alter oder krankheitsbedingte Berufsunfähigkeit vorsorgen. Diese wirtschaftliche Abhängigkeit führt zu einem Gender Pension Gap von 49% und zu Altersarmut unter Frauen. Dagegen gehen wir als Projekt mit einem breit gefächertem Bildungs- und

Sensibilisierungsangebot vor. Mit Informationen zu wirtschaftlicher Unabhängigkeit und Finanzen durch Infografiken und Videos auf Social Media, feministische Online-Seminare oder Netzwerkkonferenzen für junge Frauen gehen wir auf junge Frauen direkt zu und halten sie an, jetzt vorausschauende Entscheidungen für ihr Leben zu treffen, damit sie auch im Alter wirtschaftlich gut dastehen. Unter dem Motto „Bildet Banden“ wollen wir junge Frauen empowern und sie zum Austausch untereinander anregen. Denn wir sind uns sicher: gemeinsam sind wir stärker.

F2.2 ETFs - Rettungsring für die Altersvorsorge in Zeiten des Niedrigzins?

Moderation: Prof. Dr. Hartmut Walz (HS Ludwigshafen am Rhein)

Heike Buchter (Finanzjournalistin)

ETFs werden von den Anbietern gerne als Anlageprodukt verkauft, das Kleinanleger mit Profis gleichziehen lässt. Doch die Derivate bergen Risiken. Nicht nur für den einzelnen Anleger, sondern auch systemische Gefahren. Dabei könnte man auf diese Art der Indexfonds problemlos verzichten.

Selten hatte ein Finanzprodukt in so kurzer Zeit einen solchen Erfolg. In nur 20 Jahren wuchs das Anlagevermögen in ETFs von 600 Milliarden Dollar in 2006 auf heute über neun Billionen Dollar. Über 10000 verschiedene ETFs gibt es inzwischen. Vom deutschen Sparer, amerikanischen Hedgefonds bis zur japanischen Notenbank: Investoren weltweit setzen auf die börsengehandelten Fonds. Ihre Verfechter betonen gerne deren demokratisierende Wirkung. Über ETFs erhalten schließlich auch weniger betuchte Anleger Zugang zu Anlagen, die bis vor nicht allzu langer Zeit Profis oder den sehr Wohlhabenden vorbehalten waren. Die Anbieter preisen ihre niedrigen Kosten, ihre Effizienz und ihre Liquidität. Auf den ersten Blick erscheinen die ETF einfach und transparent. Doch hinter den Derivaten stecken komplexe Mechanismen, von denen Arbitrageure kräftig profitieren. Tatsächlich verdienen Großbanken wie Goldman Sachs, BNP Paribas oder auch die Deutsche Bank Milliarden an den Transaktionen. Ebenso kassieren kaum bekannte Broker wie Citadel und SIG, die im Gegensatz zu den Banken weniger reguliert sind und etwa keine Reserven halten müssen. Die wiederholten Flash Crashes zeigen, dass diese Player hinter den Kulissen eigene Risiken mit sich bringen, die den meisten nicht-professionellen ETF-Käufern wohl nicht bewusst sind. Zu den Argumenten der ETF-Befürworter gehört auch die Diversifizierung. Doch bei genauer Betrachtung trifft auch das nur bedingt zu. Bei den gewichteten Indizes - wie dem populären S&P 500 - bedeutet dies etwa, dass die Unternehmen mit dem größten Börsenwert auch das größte Gewicht im Index haben. Wenn ETFs diese Indizes nachbilden, fließen zwangsläufig die meisten Mittel in die Indexschergewichte. Dadurch wachsen deren Börsenwert und ihr Gewicht im Index noch weiter. Statt dass Anleger ihr Risiko durch die ETF breit streuen, reitet immer mehr Kapital auf einigen wenigen Aktien. Zuletzt waren das beispielsweise Technologieaktien wie Apple, Amazon und Tesla. Auf diese Weise sind die ETF zudem ein potenzielles Rezept für heftige Kursausschläge, die Kleinanleger, die anders als Profis ihr eigenes Geld anlegen, besonders hart treffen.

ETF-Anbieter wenden gegen solche Kritik häufig ein, die vergangenen Jahre hätten gezeigt, dass die Derivate auch in stürmischem Umfeld wie etwa zu Beginn der Corona-Krise ihre Tragfähigkeit bewiesen hätten. Das zäumt das Pferd allerdings von hinten auf. Gerade ein drohendes Wegbrechen der ETF - insbesondere auf der schnell wachsenden Kreditseite - rief 2020 die US-Notenbank

auf den Plan. Die Fed pumppte Billionen Dollar in das System und erwarb auch Schrottanleihen-ETFs, die illiquide zu werden drohten. Auch wenn die Notenbanker es nie offen aussprechen: Die ETF sind längst Too Big To Fail - zu groß, um sie einfach umfallen zu lassen.

Die beschönigende Ex-Post-Interpretation der ETF-Promoter ist nicht unbedingt allein durch geschäftliche Motive begründet. Viele sind tatsächlich überzeugt von der Stabilität und Liquidität der ETF. Das liegt nicht zuletzt daran, dass der Siegeszug dieser Produkte in eine Zeit fällt, die - abgesehen von kurzfristigen Aussetzern - keine anhaltenden Börsenkrisen gesehen hat. Nicht nur Kleinanleger, sondern auch eine Generation an Finanzprofis kennt keine Finanzwelt, in der die US-Notenbank nicht im Zweifel als Retter einspringt. Doch die enormen geopolitischen Brüche und die galoppierende Inflation werden solche Rettungsaktionen in großem Stil auf absehbare Zeit wohl kaum mehr möglich machen.

Angesichts der Gefahren, die ETFs mit sich bringen, fragt sich, warum diese Fonds überhaupt notwendig sind. ETFs sind eine Variante der Indexfonds, viele ihrer Risiken rühren von den Mechanismen her, die ihren kontinuierlichen Handel an der Börse möglich machen. Das macht sie attraktiv für Profis, etwa für Hedgefonds, die sich in den vergangenen Jahren zunehmend ihrer bedienen. Die Frage bleibt jedoch: Warum brauchen private Sparer überhaupt einen Fonds, den sie im Sekundentakt an- und verkaufen können? Möglicherweise liegt es daran, dass ETFs und die für ihre Börsennotierung notwendige Arbitrage zu einer sprudelnden Einnahmequelle von Banken, Indexherausgebern und vor allem einer Handvoll Broker geworden sind.

Stephanie Heise (Verbraucherzentrale NRW)

Bereichsleiterin Verbraucherfinanzen

In der Niedrigzinsphase bedeuten sichere Geldanlagen mit Nominalzinsen um die Nulllinie für Anleger schon seit vielen Jahren einen realen Verlust. Die seit einigen Monaten steigende Inflation verstärkt diesen Effekt. Viele Menschen sind auf der Suche nach Produkten, mit denen man heutzutage noch eine Nettorendite erzielen kann, insbesondere für die Altersvorsorge. Die Bereitschaft, auch Aktien in Betracht zu ziehen, ist in Deutschland geringer als in anderen Ländern. Allerdings nehmen wir in unseren Beratungen eine höhere Sensibilität und gestiegenes Interesse wahr.

Gerade bei langfristigen Anlagezielen wie der Altersvorsorge können Aktienfonds aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW ein wertvoller Baustein sein. Durch die breite Streuung tragen Anleger ein geringeres Risiko als mit Einzelaktien. Ein Anlagehorizont von mindestens zehn Jahren erlaubt es, schlechte Börsenphasen auszusitzen. Dafür braucht es aber Selbstdisziplin. Wer auf das ersparte Kapital zur Aufstockung seiner gesetzlichen Rente angewiesen ist, sollte rechtzeitig vor dem Renteneintritt nach und nach die Aktienquote herunterfahren, indem man in guten Phasen Gewinne realisiert und Fondsanteile verkauft.

Für unerfahrene Privatanleger ist es eine Herausforderung, unter den vielen tausend Investmentfonds passende zu finden. Wer vor der Wahl steht, in einen aktiv gemanagten Fonds oder einen passiven Indexfonds (ETF) zu investieren, hat unter dem Kostengesichtspunkt einen guten Grund, sich für ETFs zu entscheiden. Gerade bei Anlagezeiten über mehrere Jahrzehnte macht es für die Endrendite einen großen Unterschied, ob die Verwaltungsgebühr unter 0,5 Prozent liegt oder zwischen 1,5 und 2 Prozent. Wer sich nicht darauf verlassen möchte, dass ein Fondsmanager diese

Zusatzkosten regelmäßig durch eine zusätzliche Rendite kompensiert, kann auf die geringen Kosten bei ETFs vertrauen.

Insofern sind Aktien-ETFs auf breit gestreute, weltweite Indizes geeignet zum Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge. Das bedeutet aber nicht, dass man ohne Bedenken investieren sollte. Wer dies tut, kauft letztlich Aktien - zwar breit gestreut, aber mit allen Chancen und Risiken des Aktienmarktes. Man muss es also aushalten können, wenn das Depot zeitweise im Minus ist. Zudem entfällt die Möglichkeit, vom Aktionärs-Stimmrecht Gebrauch zu machen – dies übt die Fondsgesellschaft aus. Vor einer Investition sollte man zudem prüfen, ob der konkrete Fonds tatsächlich im Kern ein echter ETF ist: Über eine festgelegte Strategie wird kostengünstig ein bestimmter, im Idealfall möglichst breiter Index oder zumindest dessen Wertentwicklung nachgebildet.

Als „Rettungsring“ verstehe ich ein Produkt, das dort eine Rettung bietet, wo andere Produktklassen versagen. In der Niedrigzinsphase trifft dies bisher auf ETFs zu. Seit Jahren sind sie eins der wenigen Produkte, die bei vertretbarem Risiko überhaupt eine nennenswerte Rendite erzielt haben. In einer möglichen Wirtschaftskrise können ETFs jedoch keine Rettungsring-Funktion leisten. Wer zum Beispiel in einen Aktien-ETF auf den MSCI World investiert, hofft auf Teilhabe an einer florierenden Weltwirtschaft. Funktioniert dies, macht man mit ETFs Gewinne –umgekehrt sorgt eine schwächelnde Weltwirtschaft für Verluste

In der Niedrigzinsphase gab es eine Umstrukturierung von Geldvermögen, insbesondere Umschichtungen in Aktien und Immobilien. Dies hat für steigende Kurse und Immobilienpreise gesorgt. Es ist denkbar, dass sich dieser Prozess weiter fortsetzt, solange die Niedrigzinsphase anhält und die Inflation hoch bleibt. Schon 2022 könnten wegen der Inflation jedoch die Leitzinsen anziehen. Wenn dann zeitverzögert bei den Kreditinstituten die Soll- und Habenzinsen steigen, wird es spannend, wie Angebot und Nachfrage auf den Aktienmärkten darauf reagieren. Hier schließt sich der Kreis mit der Wiederholung des Hinweises, dass man rechtzeitig vor Rentenbeginn die Aktienquote nach und nach senken sollte, um die Kursrisiken zu reduzieren.

Fazit: ETFs sind aus Sicht der Verbraucherzentrale NRW eine geeignete Produktklasse für die private Altersvorsorge. Auch wenn Anleger auf diesem Weg einfach, flexibel und kostengünstig sparen können, sind Indexfonds keine risikolosen Selbstläufer. Das gilt vor allem für wirtschaftliche Krisenzeiten. Wer aber genug Ansparzeit mitbringt, um Kurseinbrüche auszusitzen, hat gute Chancen, sich am Ende des Arbeitslebens über ein zusätzliches Einkommen aus dem Ersparten zu freuen.

Sebastian Külps (Vanguard)

Head of Germans and Austria

ETFs – Vermögensaufbau und Altersvorsorge für jedermann

Angesichts anhaltend niedriger Zinsen brauchen Anleger kapitalmarktbasierete Anlageformen, um langfristig ein Vermögen aufzubauen. Viele Argumente sprechen dafür, dies mit Exchange Traded Funds (ETFs) zu tun.

7,7 Billionen Euro – so viel haben die privaten Haushalte hierzulande laut der Bundesbank auf der hohen Kante. Doch knapp 40 Prozent davon werden als Bargeld oder in Bankeinlagen gehalten. Und auch wenn die Notenbanken die Zinswende eingeläutet haben, so wird dies nicht ausreichen, um den realen Wertverlust des Vermögens durch die derzeit rekordhohe Inflation auszugleichen. Anleger, die langfristig für das Alter vorsorgen wollen, kommen deshalb um die Geldanlage am

Kapitalmarkt nicht herum. Und das gilt insbesondere für Aktien, die langfristig die höchsten Erträge versprechen. Doch stellt sich die Frage, wie sich Anleger, die über keine oder kaum Erfahrung mit der Aktienanlage verfügen oder wenig Geld zur Verfügung haben, dies am besten umsetzen.

Hier kommen Aktien-ETFs ins Spiel. Sie bilden die Wertentwicklung eines Aktienindex ab und haben aus Sicht eines weniger erfahrenen Anlegers einige wichtige Vorteile. So bieten sie einen leicht verständlichen, kostengünstigen, transparenten und in aller Regel breit diversifizierten Zugang zu den Kapitalmärkten ohne schwierige Einstiegshürden.

Auch zeigt sich immer wieder, dass sich passive Fonds, zu denen ETFs ja bekanntlich gehören, gerade langfristig besser entwickeln als ihre aktiv gemanagten Pendanten. Laut dem Aktiv-Passiv-Barometer der Rating-Agentur Morningstar sind die Erfolgsaussichten für aktiv gemanagte Fonds umso geringer, je länger der Betrachtungszeitraum ist.

Dabei spielen die Kosten eine zentrale Rolle für das gute Abschneiden von Indexfonds. Bei einem Renditevergleich des Medians kosteneffizienter Produkte mit hochpreisigen Fonds zeigt sich, dass Erstere in so gut wie allen Märkten in der Vergangenheit eine höhere durchschnittliche Jahresrendite erzielten. Und laut Berechnungen von Vanguard bringt eine kosteneffiziente Umsetzung einer Anlagestrategie je nach Portfolioallokation einen Mehrwert von 55 bis 59 Basispunkte.

Zudem sind passive Fonds aufgrund der genannten Vorteile ein funktionales Investmentvehikel. Zum einen sind sie durch die simple Abbildung der Marktrendite abzüglich der Fondsgebühren recht leicht berechenbar. Zum anderen besteht nicht das Risiko eines Fondsmanagerwechsels, der Einfluss auf die Qualität des Produkts nehmen kann.

Um langfristigen Vermögensaufbau selbst zu betreiben, erscheint für weniger erfahrene Anleger ein ETF-Sparplan besonders geeignet. Die Popularität von ETF-Sparplänen steigt – allein in den vergangenen drei Jahren stieg das ETF-Sparplanvolumen hierzulande um 75 Prozent – und das hat gute Gründe. Denn wer damit langfristig spart, tut dies breit gestreut. Aufgrund der geringen Mindestanlagesummen ist das auch für kleinere Beträge attraktiv. Anleger bleiben dabei flexibel, denn sie können die Sparrate jederzeit erhöhen, kürzen oder aussetzen. Hinzu kommt ein psychologischer Vorteil: Geht es an den Märkten nach unten, kaufen Anleger die ETF-Anteile im Rahmen eines Sparplans günstiger ein. Das kann langfristig nicht nur den durchschnittlichen Einstiegskurs senken, sondern auch verhindern, dass Anleger im falschen Augenblick aus der Panik heraus verkaufen.

Fazit: Aktien-ETFs und insbesondere Sparpläne sind nicht nur eine renditestarke Alternative zu aktiv gemanagten Fonds und klassischen Altersvorsorgeprodukten, sondern eignen sich gerade bei einem langen Anlagezeitraum für Anleger, die über wenig Erfahrung oder ein geringes Einkommen verfügen.

F2.3 Lebens- und Rentenversicherungen in Zeiten des Niedrigzins – Aktuelle Probleme und Lösungsalternativen

Moderation: Stephen Rehmke (Bund der Versicherten)

Vorstand

Sandra Klug (Verbraucherzentrale Hamburg)

Abteilungsleiterin Geldanlage, Altersvorsorge, Versicherungen

Niedrigzinsphase: Lebens- und Rentenversicherungen sind keine Lösung, sie schaffen nur zusätzliche Probleme

Aus Sicht des Verbraucherschutzes lassen sich die aus dem Niedrigzinsumfeld resultierenden Probleme aus zwei Perspektiven betrachtet: Einerseits geht es um die Verbraucherinnen und Verbraucher, die bereits eine kapitalbildende Versicherung abgeschlossen haben und sich fragen, welche Auswirkungen die Niedrigzinsphase auf ihren bestehenden Vertrag haben könnte. Andererseits müssen die Verbraucherinnen und Verbraucher betrachtet werden, die noch keine Lebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen haben, für das Alter vorsorgen möchten und sich fragen, ob der Abschluss eines solchen Vertrages in der Niedrigzinsphase sinnvoll ist oder nicht.

Allerdings ergeben sich aus der anhaltenden Niedrigzinsphase aus beiden Perspektiven mehr Probleme als Lösungen. Insbesondere folgende Probleme kristallisieren sich bei näherer Betrachtung heraus:

Hohe Kosten

Selbst bei einem möglicherweise guten Garantiezins, wird ein Teil der Rendite immer durch sehr hohe Kosten aufgefressen. Dieses Problem verschärft sich in einer Niedrigzinsphase. Die Überschüsse fallen, die Kosten aber bleiben. Bei Neuverträgen ist möglicherweise mit noch höheren Kosten, insbesondere Verwaltungskosten (aufgrund von steigenden Personalkosten, Energiekosten etc.) zu rechnen.

Intransparenz

Die Versicherungsnehmer können anhand der ihnen vorgelegten jährlichen Standmitteilungen die Entwicklung ihrer Lebens- oder Rentenversicherung nach wie vor nicht nachvollziehen. Sie müssen sich blind auf die Darstellung der Versicherungen verlassen. In der anhaltenden Niedrigzinsphase hat sich dieses Problem verschärft, da nach unserem Eindruck die meisten Versicherer auf eine realistische Darstellung der Überschussentwicklung verzichtet haben und von viel zu hohen Überschussprognosen ausgingen. An diesen optimistischen Prognosen hielten die Unternehmen auch dann noch fest, als sich eine langanhaltende Niedrigzinsphase abzeichnete. Die Versicherungsnehmer haben daher viele Jahre gar nicht erkennen können, dass sich die niedrigen Zinsen nachteilig auf ihr Sparprodukte und die zu erwartende Rendite auswirken. Viele Kunden sind daher enttäuscht, wenn die Verträge nun ablaufen und bei weitem nicht die Renditeerwartungen und –Prognosen der Vergangenheit erfüllen.

Für ältere Verträge gilt in aller Regel ein noch recht guter Garantiezins. Für Versicherungsnehmer ist allerdings nicht zu erkennen, ob eine Erhöhung der Prämie im Rahmen planmäßiger dynamischer Erhöhungen ebenfalls nach dem attraktiven alten Garantiezins oder dem aktuellen Garantiezins (0,25 Prozent) verzinst wird, der sich dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld angepasst hat.

Produktinnovationen wie Indexpolizen sind häufig nicht zu verstehen. Wie setzt sich der Zins zusammen? Welche Handlungsmöglichkeiten gibt es?

Unsicherheit

In unseren Beratungen beobachten wir zunehmend, dass die Versicherungsnehmer die Sorge haben, ihr Versicherungsunternehmen könnte im anhaltenden Niedrigzinsumfeld nicht bestehen. Die

Sorgen dürften in nächster Zeit aufgrund der weltpolitischen und wirtschaftlichen Lage noch zunehmen.

Unflexibilität

Kapitallebens- und Rentenversicherung sind auf eine lange Laufzeit angelegt. Das kann gerade im Neugeschäft für die Kunden zum Problem werden: Derzeit liegt der Garantiezins historisch niedrig bei 0,25 Prozent. Verträge, die heute abgeschlossen werden, unterliegen dem aktuellen Zinstief für Jahrzehnte. Sollten die Zinsen irgendwann wieder steigen, können die Kunden nicht angemessen reagieren. Ihr Vertrag ist bis zum Ablauf zu den Bedingungen von 2022 festgezurr.

Unattraktivität

Bestehende Verträge bekommen kaum noch oder gar keine Überschüsse mehr gutgeschrieben. Bei auslaufenden Verträgen werden die Bewertungsreserven massiv gekürzt. Nicht jeder alte Vertrag ist auch gut.

Ein Neuabschluss lohnt sich bei einem Garantiezins von 0,25 Prozent nicht. Neue Klassik, Index- oder Fondspolizen sind Mogelpackungen. Die Versicherer versuchen, Kunden mit zu optimistischen Renditeaussichten in diese Verträge zu locken und ihnen das Risiko aufzudrücken.

Auch weiterhin sollten Verbraucherinnen und Verbraucher nicht im Versicherungsmantel sparen. Zusammengefasst: alter Wein in neuen Schläuchen oder Raider heißt jetzt Twix, sonst ändert sich nix.

Manfred Bauer (MLP)

Produktvorstand der MLP SE

Auch wenn weitere Leitzinserhöhungen durch die Notenbanken wie z. B. der FED abzusehen sind, dürften Vorsorgesparer und Versicherer noch einige Zeit von der Niedrigzinsphase betroffen sein. Inzwischen ist auch die Rückkehr der Inflation zu konstatieren, die auch die EZB zum Handeln zwingen dürfte. Hinzu kommen verschleppte Reformvorhaben wie bei der Riesterreute und eine anhaltende Verunsicherung vieler Sparer durch Forderungen nach einem kompletten Systemwechsel. Insofern haben sich die Rahmenbedingungen für die private Altersvorsorge, insbesondere auch für private Rentenversicherungen, nicht gerade verbessert.

Grundsätzlich ist die private Rentenversicherung aber ein bewährtes und auch zukunftsfähiges Instrument der ergänzenden Altersvorsorge. Dies gilt insbesondere für unsere Kundengruppen, für die private Rentenversicherungen in der Regel einen wichtigen Baustein in einem breit aufgestellten Altersvorsorge Portfolio darstellen. An dieser Stelle sei direkt erwähnt, wie wichtig es ist, immer auch die individuelle Kundensituation zu betrachten, wenn es darum geht, die Eignung eines Produktes für „die Verbraucher“ zu beurteilen.

Die private Rentenversicherung mit vorgelagerter Ansparzeit weist ein wesentliches Merkmal auf, das sie von anderen Lösungen in der privaten Altersvorsorge unterscheidet und zu ihrer steuerlichen Privilegierung geführt hat: die monatliche Rentenzahlung an den Versicherten, egal wie alt dieser tatsächlich wird.

Im Neugeschäft ist die klassische Variante zwar im Grunde Geschichte, weil die Niedrigzinsphase – und damit die signifikant veränderten Rahmenbedingungen – sie nicht mehr ausreichend attraktiv machen. Für Verbraucher gibt es aber inzwischen auch Alternativen mit weniger Garantien. Und im Vergleich zum Tagesgeldkonto-Besitzer profitieren die Kunden von solchen privaten Rentenversicherungen, bei denen der Versicherer in der heutigen Niedrigzinsphase noch eine Gesamt-Verzinsung von mehr als zwei Prozent auf ihren Beitrag nach Kosten (Sparbeitrag) gewährt; konkret: von den höher verzinsten Anleihen früherer Jahre, die sich im Deckungsstock des Versicherers befinden. Erst recht können sich frühere Verträge mit einer garantierten Verzinsung von bis zu 4 Prozent auf die Sparbeiträge im heutigen Umfeld natürlich sehen lassen.

Das Kollektiv einer Versicherung erweist sich aber nicht nur in der Ansparphase, sondern auch während der Auszahlung in Form einer Rente als großer Vorteil: Es bietet seinen Mitgliedern Planungssicherheit bzgl. ihrer Rentenzahlungen bis zum Lebensende. Zusätzlich kann der Versicherte auch noch entscheiden, ob er mit „kollektivem Vererben“ oder mit „individuellem Vererben“ abgesichert sein möchte. Bei Letzterem wird ein Hinterbliebenenschutz z. B. in Form einer Restkapitalzahlung vereinbart. Natürlich kostet diese zusätzliche Sicherheit etwas. Aber das Restkapital in der Versicherungspolice ist bei vorzeitigem Versterben nicht weg, sondern geht an die Erben – ähnlich wie beim Auszahlplan. Welche Wahl für den Versicherten die passende ist, gilt es im individuellen Einzelfall mit Blick auf dessen finanzielle, familiäre und gesundheitliche Situation bzw. Erwartung abzuwägen.

Fazit: Auch in einer Niedrigzinsphase, von der niemand sagen kann, wie lang diese noch anhält, hat die private Rentenversicherung ihre Daseinsberechtigung behalten. Sie ist und bleibt für viele ein sinnvoller Baustein in ihrer breit aufgestellten ergänzenden Altersvorsorge.

Christian Nuschele (Standard Life)

Head of Sales & Marketing Germany & Austria

Moderne Versicherungslösungen überzeugen auch im Niedrigzinsumfeld

Kundinnen und Kunden stehen aktuell bei ihrer Altersvorsorge vor vielfältigen Herausforderungen. Wir befinden uns seit mittlerweile fast einem Jahrzehnt in einer Niedrigzinsphase. Auch wenn erste leichte Zinserhöhungen bereits stattgefunden haben oder kurz bevorstehen, so wird sich an den historisch niedrigen Zinsen auch in den kommenden Jahren nicht viel verändern. Dazu kommt die in den letzten Monaten stark gestiegene Inflation, die für einen Kaufkraftverlust sorgt.

Gerade die anhaltenden Niedrigzinsen haben die Vorsorgewelt bereits massiv verändert. Kontinuierlich sinkende Garantiezinsen und Überschussbeteiligungen haben in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass klassische Produkte stark an Attraktivität verloren haben. Die neuerliche Absenkung des Garantiezinses hat diesen Trend noch einmal deutlich verstärkt und könnte dazu führen, dass klassische Tarife quasi komplett vom Markt verschwinden werden. Eine Garantie von 0,25 Prozent dürfte für Kundinnen und Kunden kein überzeugendes Argument mehr sein. Übrigens war dies bei einer Garantie von 0,9 Prozent auch schon der Fall. Umso erstaunlicher und aus meiner Sicht auch zweifelhaft ist es, dass Ende letzten Jahres Vertriebe als Zinsretter unterwegs waren und Kunden dazu geraten haben, eine Garantie zu sichern, die dem Kunden damals schon deutlich mehr Nachteile als Vorteile gebracht hat. Gerade bei langen Ansparprozessen ist eine Garantie, die deutlich unter der langfristigen Inflation liegt, nicht sinnvoll. Wie sich übrigens alternative Garantiekonzepte nach der Absenkung entwickeln, bleibt ebenfalls abzuwarten. Denn auch Neue Klassik und Co.

hängen von der Entwicklung des Garantiezinses ab und hatten zuletzt schon stark unter den niedrigen Zinsen zu leiden.

Es bleibt aber dabei, dass für viele Kunden ein Versicherungsprodukt die passende Lösung für die Altersvorsorge ist. Denn nur Versicherungsprodukte können dank der lebenslangen Rente das Langlebigkeitsrisiko absichern. Dazu überzeugen moderne Versicherungsprodukte mit einem hohen Maß an Flexibilität, Transparenz und steuerlichen Vorteilen. Ganz entscheidend für den Erfolg der Altersvorsorge ist es jedoch, dass die Lösungen auch in Zeiten schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen mit niedrigen Zinsen und steigender Inflation eine ansprechende Rendite erwirtschaften können. Diesen Anspruch können aus meiner Sicht im aktuellen Umfeld besonders fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen erfüllen. Sie bieten dank ihrer guten Anlagemöglichkeiten und der hohen Flexibilität sowohl passende Lösungen für den Vermögensaufbau aber auch für Entsparprozesse, die gerade für die Generation 50plus sehr wichtig sind.

Prof. Dr. Ralf Korn (Universität Kaiserslautern)

Fachbereich Mathematik, AG Finanzmathematik

Niedrige (und insbesondere negative) Zinsen sind die Feinde aller Sparprozesse, da sie keinen nennenswerten (Nominal-) Zins- und Zinseszineffekt ermöglichen und es dem angesparten Geld erschweren, ohne Risiko für den Kunden zu arbeiten. Gepaart mit hohen Garantieforderungen wie z.B. der Bruttobeitragsgarantie in der Riester-Rente, ist es für konventionelle Altersvorsorgeprodukte in diesem Umfeld fast unmöglich ein hohes Renditepotential zu besitzen.

Der vollständige Verzicht auf Garantien ist z.B. bei Basisrentenprodukten möglich und kann auch in Zeiten niedrigen Zinses hohe Renditen versprechen, wenn entsprechend investiert wird. Allerdings zeigt der bisher ausgebliebene Erfolg der Nahles-Rente, dass ein Vertrauen in Produkte mit vollständigem Garantieverzicht auf der Kundenseite (noch?) nicht gegeben scheint. Es stellt sich daher die Frage nach angemessenen Garantiehöhen und -formen, die mittels Simulationsrechnungen bestimmt werden könnten und die trotzdem eine signifikante Rendite versprechen. Das Ersetzen von Garantien durch Risikoreduktionsverfahren ist eine weitere Alternative und auch flexible, temporäre Garantien könnten Auswege aufzeigen. Dabei sollte immer beachtet werden, dass Rendite- und Risikoabwägungen stark von der individuellen Situation des Kunden abhängen und nicht global über einen Kamm geschoren werden sollten.

Schließlich ist für den Kunden nicht nur eine garantierte Ablaufleistung relevant, sondern auch die Tatsache, dass ein Altersvorsorgeprodukt eine lebenslange Ablaufleistung beinhaltet. Eine solche durch eigenes Fondsinvestment zu erzeugen, ist für den durchschnittlichen Kunden nicht möglich. Natürlich stellt sich dann auch die Frage angemessener Kosten für die angebotenen Altersvorsorgeprodukte. Der oft ausschließliche Fokus auf unterschiedliche Kostenbegriffe, bei denen teilweise die Kosten die Summe der Einzahlungen übersteigen, trägt mehr zur Verwirrung und Verunsicherung der Kunden als zu einer seriösen Empfehlung bzgl. der für sie geeigneten Altersvorsorge bei. Hier sind faire und theoretisch fundierte Kostenvergleiche essenziell, die frei von Ideologien sind.

F2.4 FA/VuR: Anlegerschutzstärkungsgesetz

Moderation: Dr. Olaf Methner (Rechtsanwälte Baum Reiter & Kollegen)

Stefan Loipfinger (investmentcheck.de)

Fachjournalist und Sachverständiger grauer Kapitalmarkt

Das Anlegerschutzstärkungsgesetz trat am 17. August 2021 in Kraft und bezweckt, Verbraucher:innen auf dem grauen Kapitalmarkt besser vor Verlusten zu schützen. Stefan Loipfinger hat als Sachverständiger im Finanzausschuss des Bundestages an dem Gesetzgebungsprozess teilgenommen und versucht, die Verbraucherinteressen zu stärken. An manchen Stellen ist das gelungen. Zum Beispiel sind zukünftig Blind-Pools verboten, damit Anleger:innen sich ein besseres Bild von einer Vermögensanlage machen können. §5b VermAnIG wurde um den Absatz 2 erweitert, der Angebote verbietet, bei „denen das Anlageobjekt zum Zeitpunkt der Erstellung des Verkaufsprospekts oder in Fällen des § 2a zum Zeitpunkt der Erstellung des Vermögensanlagen-Informationsblatts nicht konkret bestimmt ist“. Und damit zukünftig die verkauften Assets auch tatsächlich vorhanden sind, wurde mit dem §5c VermAnIG für bestimmte Vermögensanlagen eine Mittelverwendungskontrolle vorgeschrieben. Die ursprünglich vorgesehene Regelung, wonach der Bericht über diese Kontrolle an den Anbieter zur Veröffentlichung weitergereicht werden sollte, wurde auf Anregung von Stefan Loipfinger dahingehend geändert, dass dies nun der Kontrolleur direkt tun muss: „Den jeweiligen Bericht der laufenden und abschließenden Mittelverwendungskontrolle hat der Mittelverwendungskontrolleur bis zur vollständigen Tilgung der Vermögensanlage unverzüglich im Bundesanzeiger zu veröffentlichen.“

Leider nicht durchsetzen konnte sich Stefan Loipfinger mit dem Vorschlag, dass Vermögensanlagen zukünftig nur noch im Rahmen einer Anlageberatung angeboten werden dürfen. Zwar wird zukünftig der Vertrieb über den Anbieter selbst eingeschränkt, um massive Eigenumsätze wie bei UDI oder P&R zu verhindern, doch leider ist in §5b Absatz 3 VermAnIG weiterhin die reine Anlagevermittlung zugelassen: „Zum öffentlichen Angebot im Inland sind nur solche Vermögensanlagen zugelassen, die im Wege der Anlageberatung oder Anlagevermittlung durch ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen oder einen Finanzanlagenvermittler vertrieben werden.“

Insgesamt werden die Änderungen leider nicht ausreichen, um zukünftig Missbrauch auf dem grauen Kapitalmarkt zu verhindern. Das liegt auch daran, dass für viele ältere Modelle großzügige Übergangsregelungen greifen. Außerdem sind die praktischen Umsetzungen der Neuregelungen selbst bei neuen Vermögensanlagen nicht so, wie es der Gesetzgeber grundsätzlich zum Ausdruck gebracht hat. Beispielsweise hat die Finanzaufsicht BaFin einen Verkaufsprospekt für ein Containerangebot gestattet, in dem keine Kaufpreise und Mieten der Ausrüstungsgegenstände enthalten sind. Das Blind-Pool-Verbot würde nicht greifen, weil das Alter der zu kaufenden Container angegeben wird. Offenbar reicht das in den Augen der Aufseher, um die gesetzliche Bestimmtheit nach §5b Absatz 2 VermAnIG zu erfüllen. Aus Verbrauchersicht ist diese Auslegung allerdings völlig unsinnig, da niemand ein Kaufangebot für einen Gebrauchtwagen als konkret genug für eine Kaufentscheidung einstufen würde, wenn der Kaufpreis verschwiegen wird.

Ähnlich fragwürdig und damit dem Willen des Gesetzgebers zuwiderlaufend ist die Auslegung zur Mittelverwendungskontrolle. Vorscribed ist eine solche, wenn der Erwerb eines Sachgutes vorgesehen ist. Der Kauf von Containern wird aber nicht als solches gewertet, was auch die Finanzaufsicht als ausreichende Auslegung der neuen gesetzlichen Vorschrift einstuft.

Leider sieht man an diesem Beispiel sehr deutlich, dass der Hase-Igel-Wettkampf noch lange nicht entschieden ist. Stefan Loipfinger wird weiter dafür kämpfen, dass die Interessen der Anleger:innen

auf dem grauen Kapitalmarkt besser geschützt werden. Ein Beitrag dazu wird auch durch die Nennung problembehafteter Anbieter geleistet. Auf seinem Blog investmentcheck.de wird vor fragwürdigen Angeboten gewarnt. In seinem Anlegerforum investmentcheck.community fördert der bei eingetretenen Schwierigkeiten bzw. Insolvenzen den Austausch der Anleger:innen untereinander, damit diese gemeinsam ihre Interessen besser durchsetzen können.

F3.1 FA/VuR: Verbraucherschützende Regulierungen in Bezug auf die Transformation der Finanzwirtschaft

Moderation: Dr. Achim Tiffe (JUEST+OPRECHT)

Axel Kleinlein (Bund der Versicherten)

Vorstand

In der Versicherungswirtschaft erleben wir bei der Regulierung ein seit Jahrzehnten andauerndes "Hase und Igel"-Spiel. Der Regulierungshase erkennt viel zu spät einen Missstand, reagiert dann zwar, aber der Igel hat längst Gegenmaßnahmen ergriffen. Was ich damit konkret meine?

Ein Beispiel sind die hohen Kosten bei Lebensversicherungsverträgen. Wenn 30 Prozent oder mehr des Geldes in Kosten versickert, dann ist eine vernünftige Altersvorsorge nicht möglich. Wenn dann auch noch Steuergelder in diese Verträge fließen (wie bei Riester-Renten), dann besteht Handlungsdruck.

Die typische Antwort der Regulierer, wenn sie mit dem Vorwurf konfrontiert wird, überzogene Kosten zuzulassen: Man müsse nur für genügend Transparenz sorgen, dann würde sich das Problem von selbst lösen. Die Folge sind Regeln, nach denen zukünftig die Kosten besser dargestellt werden sollen.

Die Branche reagiert dann üblicherweise auf neue Transparenzanforderungen, indem sie diese umgeht. Die Produkte werden so umgebaut, dass sie nicht mehr vergleichbar sind. Die Versicherer lobbyieren zusätzlich für möglichst unverständliche technische Umsetzungen der Regulierung. Und schließlich werden die Informationen so versteckt, dass die gemeinen Verbraucher*innen sie nur sehr schwer finden können.

Am Schluss finden sich zwar etwas mehr Informationen zu Kosten, diese werden aber nicht verstanden und der erwünschte Wettbewerbseffekt fällt aus. Und erneut ist dann die Regulierung gefordert, zu reagieren. Der Hase hechelt hinterher.

Es ist an der Zeit, dass Regulierung als aktives und gestalterisches Moment begriffen wird. In Brüssel und in Frankfurt bei der EIOPA hat man das zuweilen schon verstanden. Positiv überraschend zeigen sich auch bei der BaFin erste Regungen zu einer aktiveren Regulierung (Stichwort Provisionsdeckel).

Hier gilt es nun die Ansätze, die Ideen und die Kreativität der Verbraucherschützer*innen einzubeziehen. Es wäre gut, wenn die politische Regulierungsagenda eben auch aktiv deren Erfahrungen aufgreift.

Dr. Christiane Rohleder (BMUV)

Staatssekretärin

Die fortschreitende Klimakrise und der Verlust von Ökosystemen verdeutlichen, dass wir umfangreiche Investitionen in Klima- und Umweltschutz, erneuerbare Energien sowie die Transformation unserer Wirtschaft und Gesellschaft benötigen. Nachhaltige Geldanlagen können hier entscheidend zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele beitragen. Öffentliche Haushalte allein werden den Investitionsbedarf nicht bewältigen können.

Wir wollen Deutschland zum führenden Standort nachhaltiger Finanzierung machen. Dabei ist es wichtig, nicht nur die Interessen der Finanz- und Realwirtschaft zu betrachten, sondern die Interessen der Verbraucher:innen in den Fokus zu rücken. Denn in zunehmendem Maße sind Menschen bereit, mit ihrem Geld einen Beitrag für mehr Klimaschutz, erneuerbare Energien oder ethische und soziale Belange zu leisten. Eine Geldanlage ist aber nicht bereits deshalb sicher, weil sie nach ökologischen oder sozialen Kriterien konzipiert wurde. Vielmehr müssen auch bei den nachhaltigen Investitionen die damit einhergehenden Risiken und der Anlegerschutz beachtet werden. Die bestehenden und weiter auszubauenden Schutzmechanismen gelten für konventionelle und nachhaltige Geldanlagen gleichermaßen. Das ist auch für das Vertrauen der Verbraucher:innen in nachhaltige Geldanlagen zentral.

Erfahrungen aus der Praxis zeigen jedoch leider, dass der Schutz von Anlegerinnen und Anlegern weiter gestärkt werden muss. So gibt es zahlreiche Anbieter von nachhaltigen Produkten des sogenannten Grauen Kapitalmarkts. Sie benötigen keine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und müssen bislang wenig gesetzliche Vorgaben erfüllen. Deshalb sieht der Koalitionsvertrag vor, dass die BaFin Regulierungslücken im Grauen Kapitalmarkt identifiziert. Insbesondere müssen den Verbraucher:innen die mit der Anlage verbundenen Gefahren transparent sein.

Zentral für die Verbraucher:innen ist auch, dass sie sich bei einer als nachhaltig angepriesenen Geldanlage darauf verlassen können, dass diese diesen Anspruch auch tatsächlich erfüllen. Ein erhebliches Risiko besteht insofern im so genannten „Greenwashing“. Dabei werden Finanzprodukte als nachhaltig ausgewiesen, obwohl sie dies nicht sind. Um einer solchen Irreführung entgegenzuwirken, hat die Bundesregierung in ihrer Sustainable Finance Strategie umfangreiche Maßnahmen zum Anlegerschutz beschlossen. Dazu gehört unter anderem die Stärkung der Finanzaufsicht und die Einführung eines „Ampelsystems für nachhaltige Finanzprodukte“. Entscheidend für den Erfolg dieser Instrumente ist aber die dahinterliegende Definition von Nachhaltigkeit. Daher halte ich es für einen großen Fehler, dass die EU-Kommission in ihrem sogenannten Taxonomie-Vorschlag, der Kriterien für nachhaltige Investitionen enthält, Atomkraft und Gas als nachhaltig einstuft.

Auch die europäische Offenlegungsverordnung stellt einen wichtigen Meilenstein für die Transparenz und die Harmonisierung von Offenlegungsanforderungen zur Nachhaltigkeit von Finanzdienstleistungen dar, da sie Nachhaltigkeit am Erreichen von Umwelt-, sozialen und Klimazielen misst. Auch hier werden wir genau beobachten, ob damit in der Praxis sichergestellt ist, dass Kund:innen einen ausreichenden Zugang zu Informationen über nachhaltige Investitionen haben und in der Lage sind, soziale und ökologische Werbeaussagen zu Finanzprodukten zu bewerten.

Tanja Birkholz (Schufa Holding AG)

Vorstandsvorsitzende

Die Digitalisierung hat in den vergangenen Jahren zu einem enormen Schub an neuen Finanz-Produkten und Dienstleistungen geführt. Etablierte Geschäftsmodelle werden durch neue Player am Markt in Frage gestellt, digital weiterentwickelt oder gar neu erfunden. Was müssen wir tun, damit die neue, digitale Finanzwelt sich als Nutzen für alle Verbraucher:innen erweist?

Unsere Analysen im neuen SCHUFA Risiko- und Kreditkompass zeigen, dass der Anteil von Kleinkrediten stark steigt – darunter Formen sogenannter „Buy now, pay later“-Angebote, bei denen sich Ratenzahlung und Rechnungskauf vermischen. Gerade bei jüngeren, internet-affinen Menschen sind diese neuen Angebote ebenso wie Banking- oder Trading-Apps beliebt. Jedoch: nur 7 Prozent der jungen Menschen schätzen ihre Finanzkompetenz als gut oder sehr gut ein. Es werden vermeintlich einfachere Services mit toller User Journey bereitgestellt, die sich allerdings für junge Menschen rasch als Schuldenfalle herausstellen können.

Hieraus leiten wir als SCHUFA einen gesamtgesellschaftlichen Auftrag ab: Für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe zu sorgen und die Verbraucher aufzuklären.

Wir verstehen uns seit jeher als Mittlerin zwischen Verbrauchern und Unternehmen, die Geschäfte ermöglicht und gleichzeitig einen Beitrag zum Schutz vor Überschuldung leistet. Verantwortungsvolle Kreditvergabe heißt, dass derjenige einen Kredit bekommen kann, der ihn auch mit großer Wahrscheinlichkeit zurückzahlen kann. Diese Einschätzung muss für die Menschen nachvollziehbar und beeinflussbar werden. Daran arbeiten wir als SCHUFA.

Wir dürfen wir bei dem Hype um die digitale Finanzwelt nicht vergessen, dass diese für diverse Bevölkerungsgruppen eine enorme Herausforderung darstellt. Sei es, dass Finanzprodukte wie oben beschrieben ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Finanzerfahrung erfordern oder für viele Menschen Hürden hinsichtlich Zugang oder Verständlichkeit enthalten.

Gerade die in Folge der BNPL-Angebote steigende Vielzahl kleiner Kredite kann einen erheblichen Einfluss auf das Haushaltsbudget haben. Zum Schutz vor Überschuldung ist es deshalb unabdingbar, dass auch diese Kleinstkredite in den Datenbestand der SCHUFA einfließen. Zudem brauchen Verbraucher:innen mehr Wissen, um entsprechende Angebote eigenverantwortlich wahrzunehmen.

Es kann aber nicht der richtige Weg sein, Kund:innen mit Hinweisen und Informationen zu fluten. Ein Beispiel: Die ausgesprochen unterschiedliche Ausgestaltung von Datenschutzhinweisen, die hier nur begrenzt hilfreich sein dürfte. Klar ist: die Zeiten des Kleingedruckten sind vorbei. Wenn wir „Lebensbegleiter“ für unsere Kunden sein wollen, dann setzt dies Augenhöhe im Umgang miteinander voraus. Ziel muss es daher sein, Transparenz, Erklärbarkeit und Benutzerfreundlichkeit (Convenience) in den Angeboten über neue Ansätze zu gestalten. Zusätzlich muss Finanzbildung bereits in den Schulen stattfinden. Wir werden hierzu unseren Beitrag über die Bildungsinitiative WirtschaftsWerkstatt leisten.

Ein weiterer entscheidender Aspekt in der digitalen Finanzwelt ist der Datenschutz und die Umsetzung der Datensparsamkeit: Alle SCHUFA-Angebote werden unter der Prämisse entwickelt, dass sie Verbraucherinnen und Verbraucher dabei unterstützen, ihre finanziellen Ziele schnell, sicher und günstig zu erreichen. Es dürfen nur jene Daten verwendet werden, die für die Beurteilung des Sachverhaltes auch relevant sind. So haben wir beispielsweise im vergangenen Jahr einen Datenschutzfilter für die Analyse und Verarbeitung von Informationen entwickelt. Diese garantieren, dass ausschließlich vorab definierte für die Kreditwürdigkeitsprüfung notwendige – und vom Nutzer

freigegebene – Daten im Rahmen eines Kontoeinblicks analysiert werden. Diese hohen – jetzt sogar auch TÜV zertifizierten – Datenschutz-Standards, sind unser Beitrag für faire Open Finance-Verfahren.

Gemeinsam werden wir in den kommenden Jahren daran arbeiten müssen, Transparenz, Erklärbarkeit und Benutzerfreundlichkeit zu vereinen, um für mehr Teilhabe und Inklusion zu sorgen. Dies setzt einen Dialog der verschiedensten Disziplinen voraus.

Dr. Annabel Oelmann (Verbraucherzentrale Bremen)

Vorständin der VZ Bremen

Ausgangssituation

Der digitale Wandel in der Finanzbranche ist längst in vollem Gange und vollzieht sich durch alle Bereiche der Finanzwirtschaft. Während die Bankfiliale und der Versicherungsvertreter zunehmend in den Hintergrund treten, gewinnen Banking-Apps, Robo-Advisor, Vergleichsportale, digitale Plattformen und Zahlungsdienst hinzu. Das verändert den Zugang von Verbraucherinnen und Verbrauchern zu Finanzdienstleistungen. Zweifelsohne liegen aus Verbrauchersicht erhebliche Chancen in dieser Entwicklung, einen breiten Marktüberblick und bessere Vergleichsangebote zu erhalten.

In der Realität kämpfen viele Verbraucher:innen damit, weder Zugang zu digitalen Angeboten zu haben, noch das Zutrauen, sie zu beherrschen. Auf der einen Seite sollte es verbraucherorientierte Angebote geben. Kurze digitale Antragsstrecken und ein intelligentes Design verhindern zum Beispiel die gewissenhafte Prüfung, wenn eine App nur auf den Neuabschluss aus ist. Auf der anderen Seite braucht es auch eine bedarfsorientierte persönliche Beratung.

Die Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit ist eine der großen gesellschaftlichen und politischen Aufgaben unserer Zeit. In Zeiten eines spürbaren Klimawandels stellt sich dabei die Frage, welche Rolle Verbraucher:innen beim Übergang in eine grüne Finanzwirtschaft spielen. Werden sie vor falschen Versprechen, Intransparenz und vor zu hohen Risiken ausreichend geschützt?

Meine Thesen/Fragen sind:

- **Verbraucherschutz ist Kundennutzen:** Digitalisierung und Nachhaltigkeit können einen Mehrwert an Chancen und Nutzen bieten. Finanzaufsicht und Politik werfen der Finanzwirtschaft keine Steine in den Weg, wenn sie dabei mehr Verbraucherschutz einfordern. Der digitale und grüne Wandel stellt alle Beteiligten vor große Herausforderungen. Verbraucherinnen und Verbraucher sind stärker vor Überschuldung und Altersarmut zu bewahren und benötigen ein Umfeld, dass sie in Zeiten hoher Inflation und niedriger Zinsen fürs Alter vorsorgen können.
- **Datenschutz stärken:** Bleibt der Datenschutz auf der Strecke, wenn alles einfach und schnell gehen soll? Insbesondere neue und digitale Anbieter fallen durch ihren Datenhunger auf. Sind die bisherigen Regeln für die IT-Sicherheit und der Schutz von Kundendaten ausreichend? Kund:innen sollten besser vor IT-Ausfällen, Datenlecks, und mangelnden Kundensupport geschützt werden.
- **Unabhängige Information und Beratung sicherstellen:** Viele FinTechs, Vergleichsportale

oder Robo-Advisor können keine individuelle, umfassende und bedarfsgerechte Finanzberatung ersetzen. Vergleichsportale könnten zum Beispiel dahingehen reguliert werden, dass Verbraucher:innen unabhängige, objektive Angebote erhalten, die nicht nach Provisionshöhe, sondern nach Qualität sortiert sind.

Fazit: Vernünftige und gezielte Regulierung dort, wo sie effektiven Verbraucherschutz leistet.