



# DIE BEDEUTUNG VON FINANZDIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE LEBENSLAGE VON FAMILIEN IN HERAUS- FORDERNDEN FINANZSITUATIONEN

**Projektteam:** Dr. Sally Peters (Projektleitung) Prof. Dr. Ingrid Gröbli, Dr. Birgit Happel

**Unter Mitarbeit von:** Dr. Duygu Damar, Dr. Hanne Roggemann

**Auftraggeber:** Ministerium für Soziales, Gesundheit, Integration und Verbraucherschutz des Landes Brandenburg

**Laufzeit:** 01.10.2021–28.02.2022

## Inhalt

institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff) .....	4
Zusammenfassung .....	5
1 Die Lebenslage von Familien in herausfordernden Finanzsituationen: eine Bestandsaufnahme .....	7
1.1 Finanzdienstleistungen und Lebenslage .....	7
1.2 Die Rolle von Finanzdienstleistungen für Familien mit finanziellen Herausforderungen .....	9
1.2.1 Finanzielle Herausforderung als bestimmender Faktor der Lebenslage .....	9
1.2.2 Grundlagen für finanziell herausfordernde Situationen .....	13
1.3 Zugang zu Finanzdienstleistungen .....	18
2 Finanzdienstleistungen als Instrument zur Stabilisierung und Verbesserung der Lebenslage: Ideal und Wirklichkeit .....	20
2.1 Finanzdienstleistungen als Vertragsbeziehungen: Chancen und Risiken .....	20
2.2 Das SALIS Konzept als Grundlage für die Beurteilung der Bedarfsgerechtigkeit von Finanzdienstleistungen .....	22
2.3 Stärkung der Verbraucherposition durch Recht .....	25
2.4 Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr .....	27
2.4.1 Das bedarfsgerechte Bankkonto .....	27
2.4.2 Das Bankkonto in der Praxis .....	29
2.4.3 Digitalisierung des Zahlungsverkehrs .....	31
2.5 Ansparmöglichkeiten im Finanzsektor .....	33
2.5.1 Anlagemöglichkeiten für die Vorsichtersparnis .....	34
2.5.2 Vermögensaufbau .....	36
2.5.3 Geldanlagemöglichkeiten für den Vermögensaufbau in der Praxis .....	42
2.6 Versicherungen als Instrument der Risikovorsorge .....	49
2.6.1 Anforderung an die Bedarfsgerechtigkeit .....	49
2.6.2 Praxis der Versicherungswelt .....	52
2.6.5 Möglichkeiten der bedarfsgerechten Risikovorsorge .....	58
2.7 Konsumentenkredite .....	65
2.7.1 Anforderungen an die Bedarfsgerechtigkeit .....	65
2.7.2 Praxis des Konsumentenkredits .....	69
2.7.3 Möglichkeiten der Kreditaufnahme .....	71
3 Die Grenzen von finanzieller Bildung und Verbraucherschutzmaßnahmen .....	81

3.1 Bedarfsgerechte Selektion von Finanzdienstleistungen .....	81
3.2 Fallstricke des menschlichen Verhaltens.....	81
3.3 Chancen und Grenzen finanzieller Bildung .....	85
3.4 Möglichkeiten und Grenzen des Verbraucherschutzes .....	88
3.4.1 Verbraucherschutz durch Recht: Vulnerabilität und Leitbilder .....	88
3.4.2 Verbraucherschutz durch Beratung .....	90
4 Schlussfolgerungen für die Eignung von Finanzdienstleistungen zur Verbesserung von Lebenslagen .....	94
4.1 Familien mit niedrigem Einkommen als vulnerable Verbrauchergruppe .....	94
4.2 SALIS Konzept.....	95
4.3 Kosten des Finanzprodukts.....	96
4.4 Digitalisierung .....	97
4.5 Kognitive Verzerrungen .....	98
4.6 Verbraucherschutzrecht .....	98
4.7 Versorgungsangemessenheit und -sicherheit.....	99
4.8 Soziale Innovation.....	100
Literaturverzeichnis.....	102

Tabelle 1: Armutsgefährdungsquote nach Haushaltstyp .....	12
Tabelle 2: Netto(-erwerbs)einkommen von Familien in finanziell nach Familienform, in Euro .....	14
Tabelle 3: Ausgabenstruktur .....	16
Tabelle 4: Ausgaben für Finanzdienstleistungen bei Familien in finanziell herausfordernden Situationen ...	16
Tabelle 5: Zentrale Rolle des Girokontos für die Liquiditätssicherung .....	29
Tabelle 6: Überblick Konsumentenkredite .....	70
Abbildung 1: Bedarf an Finanzdienstleistungen und Rahmenbedingungen .....	8
Abbildung 2: Zusammenhang von Haushaltsform und finanziellen Krisen .....	10
Abbildung 3: Haushaltsformen mit besonders ausgeprägten Bedarfen .....	10
Abbildung 4: iff-Phasenmodell einer Finanzdienstleistungsbeziehung .....	21
Abbildung 5: Konzept zur Bewertung von Finanzdienstleistungen .....	24
Abbildung 6: Ressourcen .....	85
Abbildung 7: Vier Säulen der Schuldnerberatung .....	92

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

Das institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) ist ein gemeinnütziges, unabhängiges Institut und bietet wissenschaftlich fundierte, interdisziplinäre Forschung, Beratung, Software und Austauschformate, weil es davon überzeugt ist, dass faire Teilhabe am Finanzsystem für alle zu einer gerechten Gesellschaft beiträgt.

Das *iff* beschäftigt sich mit den Themenbereichen Kredit, Sparen, Zahlungsverkehr und Versicherungen, finanzielle Bildung und Überschuldung. Darüber hinaus entwickelt und vertreibt das *iff* die Schuldenberatungssoftware CAWIN und richtet regelmäßig Veranstaltungen zu den o.g. Themenbereichen aus, wie die jährliche Konferenz zu Finanzdienstleistungen.

Ziel ist eine Forschung als auch die Entwicklung von Software, die zu einem sozial verantwortlichen Finanzdienstleistungssystem im Interesse des Verbraucherschutzes beiträgt.

## Zusammenfassung

Ziel des Berichts ist es, das Angebot an Finanzdienstleistungen daraufhin zu prüfen, inwieweit es geeignet ist, einen aktiven Beitrag für die Verbesserung und Stabilisierung der Lebenslage von Familien in herausfordernden Finanzsituationen zu leisten. Familien mit finanziellen Herausforderungen stehen hierbei für alle Haushaltstypen mit Kindern mit niedrigem Einkommen, d.h., einem Einkommen, das unter dem Median des Äquivalenzeinkommens liegt. Zweck dieser Arbeit ist es, Fachkräften eine kompetente Grundlage für deren Bildungs- und Beratungsarbeit an die Hand zu geben.

Finanzdienstleistungen erfüllen unterschiedliche Funktionen, die unter anderem zur Verbesserung der persönlichen Lebenslage und damit auch der von Familien beitragen können. Ein Girokonto ermöglicht die Teilhabe am bargeldlosen Zahlungsverkehr und ist in der Regel eine Bedingung dafür, am Erwerbsleben teilhaben zu können. Kredite helfen, temporäre Einkommensinstabilitäten zu überbrücken, ohne den Konsumstandard senken zu müssen; sie ermöglichen auch, größere und große Anschaffungen zu tätigen, bevor das zur Finanzierung erforderliche Sparvolumen erreicht wird.

Ebenso sind Finanzdienstleistungen (Versicherungen, Sparen) ein wichtiges Instrument zur Risikominimierung und Vorsorge. Vor allem, wenn Zahlungsverpflichtungen bestehen, muss gewährleistet sein, diesen nachkommen zu können und weitere Ausgaben im Schadensfall zu beschränken. Eine renditetragende Anlage von Ersparnissen stabilisiert die Finanzsituation und stützt die private Altersvorsorge ab. Auch Menschen aus Familien mit finanziellen Herausforderungen, die voraussichtlich im Rentenalter Grundsicherung beziehen werden, können davon profitieren. Seit 2018 gibt es einen nicht auf die Grundsicherung im Alter anrechenbaren Freibetrag für Einkünfte aus privater Altersvorsorge. Vorsichtssparen ist besonders wichtig für Familien mit finanziellen Herausforderungen, bei denen eine Reduzierung der Einnahmen oder zusätzliche Ausgaben mit der Gefahr einhergehen in Armut zu rutschen, zugleich ist es aber für sie besonders schwierig, überhaupt Geld zu sparen, wenn die Mittel gerade für den Alltag reichen.

Finanzdienstleistungen können dafür sorgen, dass zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort und in richtiger Höhe benötigtes Geld zur Verfügung steht. Dadurch können sie einen positiven Beitrag zur Sicherung einer als gut empfundenen familiären Lebenslage leisten; problematische oder prekäre Lebenslagen können stabilisiert oder sogar verbessert werden. Die Möglichkeit, vom Grundsatz her geeignete Finanzdienstleistungen auch tatsächlich nutzen zu können, kann als notwendige Bedingung hierfür bezeichnet werden. Ein offener Zugang schützt allerdings nicht davor, dass Finanzdienstleistungen selbst zum Treiber für Ver- oder Überschuldung werden, bspw. wenn Versicherungen nicht den erwarteten Risikoschutz erfüllen und in Krisensituationen als einzige Alternative eine Kreditaufnahme mit ungünstigen Konditionen bleibt.

Der Zugang zum Finanzmarkt ist somit wichtig für das persönliche Wohlergehen und die finanzielle Gesundheit, er birgt hierfür Chancen aber auch Risiken. Letztgenannte hängen vor allem auch damit zusammen, dass die Anbieterseite in einer stärkeren und die Verbraucher:innen als Nachfrager:in in einer schwächeren Position sind. Die Stärke der Anbieterseite beruht auf ihrer größtmöglichen Überlegenheit sowie Informationsasymmetrien zulasten der Verbraucher:innen, aber auch auf der Alternativlosigkeit eines angebotenen Finanzprodukts, etwa eines Kredites in Notlagen. Für die Anbieterseite entstehen aus alldem Vorteile, die sie zu Ungunsten der Verbraucher:in ausnutzen können – was in der Praxis regelmäßig zu beobachten ist.

Ob Finanzdienstleistungen zur Stabilisierung und Verbesserung der Lebenslage beitragen, hängt nun aber – und das ist das zentrale Problem – davon ab, wie die Finanzlage der jeweiligen Verbraucher:in grundsätzlich aussieht: So öffnet ein höheres Einkommen die Tore zum Finanzmarkt weiter als ein niedrigeres Einkommen und können die von Finanzakteuren angebotenen Produkte für Personen mit besserem sozioökonomischem

Status vorteilhafter als für jene mit niedrigerem Status sein. Das gilt nicht nur für die Anlage von Ersparnissen, sondern auch für die Konditionen von Krediten, etwa, wenn eine schlechtere Bonität einen Zinsaufschlag bewirkt.

Neben möglichen Angebotsvorteilen bei Finanzdienstleistungen, sind Personen höherer Einkommensklassen auch besser in der Lage, die in Finanzprodukten steckenden Risiken zu tragen als niedrigere Einkommensgruppen, zumal Studien wiederholt eine ungleiche soziodemografische Verteilung von praktischem Finanzwissen gezeigt haben (u.a. Finanztip Stiftung 2021, 18 ff.). Dadurch sind einkommensschwache Verbraucher:innen sowohl stärker von Zugangsbeschränkungen zu (geeigneten) Finanzdienstleistungen betroffen, als auch von Risiken und weisen zugleich größere Lücken in der Finanzbildung auf als einkommensstarke Gruppen.

Zusätzliche Kosten können die finanzielle Leistungsfähigkeit vulnerabler Gruppen übersteigen. Insofern trifft für verletzte Familien in besonderem Maße zu, dass Finanzdienstleistungen häufig kein oder zumindest kein geeignetes Instrument sind, um die eigene Lebenslage zu verbessern. Vielmehr steht das erhöhte Risiko der Zuspitzung prekärer Finanzsituationen im Mittelpunkt, z.B. durch überbewertete Kreditverträge. Eine besondere Rolle spielt dabei, dass Familien eine große Heterogenität an Lebenslagen aufweisen, das Finanzmarktangebot jedoch standardisiert ist.

Die Ausführungen erfolgen insbesondere vor dem Hintergrund, dass Familien in schwierigen finanziellen Situationen in sozialen Beratungs- und Bildungssituationen vorstellig werden, in denen Grundlagenwissen zum Thema Finanzen und Finanzdienstleistungen nicht zum Beratungsumfang bzw. -auftrag zählt und somit die Chancen und Risiken von Finanzdienstleistungen nicht (wertfrei) besprochen werden können (vgl. Gröbl, Happel, Peters 2020). Im vorliegenden Projekt geht es darum, Fachkräften einen Instrumentenkoffer bereit zu stellen, der es ermöglicht, unter der Vielfalt von Finanzdienstleistungen jene auszuwählen, die einen Beitrag zur Verbesserung der Lebenslage von finanziell herausgeforderten Familien leisten können. Zugleich soll den Fachkräften und (damit) auch den adressierten Familien verdeutlicht werden, woran man schlechte, also für die betroffenen Familien ungeeignete, vielleicht sogar gefährliche Finanzprodukte erkennt. Einer ausführlichen Herleitung der Qualitätsmerkmale von Finanzdienstleistungen folgt ein Leitfaden, der die Analyse mit praxisrelevanten Erkenntnissen zusammenführt.

# 1 Die Lebenslage von Familien in herausfordernden Finanzsituationen: eine Bestandsaufnahme

## 1.1 Finanzdienstleistungen und Lebenslage

Die Lebenslage beeinflusst maßgeblich das persönliche Wohlergehen. Sie umfasst die **Gesamtheit von Handlungsspielräumen**, die in Abhängigkeit von äußeren Lebensumständen und verfügbaren Ressourcen zur persönlichen Lebensgestaltung verfügbar sind (vgl. Weisser 1956; Voges et al. 2003; Gröbl et al. 2020b). Finanzielle Ressourcen und der Zugang zu Finanzdienstleistungen in Situationen, in denen Zahlungen zu leisten sind, spielen dabei eine wichtige Rolle. Besonders herausfordernd stellt sich die Situation für Familien dar, deren Finanzlage nicht nur vorübergehend, sondern über lange Zeiträume hinweg angespannt ist. **Ob und auf welche Weise Finanzdienstleistungen dazu beitragen können, ihre finanzielle Lage zu entspannen, ist Thema des folgenden Berichtes.**

Der hier verwendete Begriff Familie orientiert sich an der im Mikrozensus eingesetzten Definition und impliziert somit immer zwei Generationen. Das heißt, Familie umfasst alle Eltern-Kind-Gemeinschaften, also Ehepaare, nichteheliche und gleichgeschlechtliche Lebensgemeinschaften sowie Alleinerziehende mit ledigen Kindern im Haushalt. Einbezogen sind in diesen Familienbegriff – neben leiblichen Kindern – auch Stief-, Pflege- und Adoptivkinder ohne Altersbegrenzung (vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2019, S. 10).

**Finanzdienstleistungen erfüllen unterschiedliche Funktionen**, die dem finanziellen Wohlergehen von Familien dienen können:

- Ein **Bankkonto** ermöglicht die Teilhabe am bargeldlosen Zahlungsverkehr und ist in der Regel eine Bedingung dafür, am Erwerbsleben teilhaben und Kredite aufnehmen zu können.
- **Kredite** helfen, temporäre Einkommensausfälle zu überbrücken, ohne den Konsumstandard senken zu müssen, also einer finanziell angespannten Situation zu entkommen. Kredite machen es auch möglich, größere Anschaffungen zu tätigen oder in Aus- und Weiterbildung zu investieren, bevor das zur Finanzierung erforderliche Sparvolumen erreicht wird. Dies kann für die Lebenslage insbesondere dann wichtig sein, wenn durch die Kreditaufnahme eine Erhöhung des Arbeitseinkommens ermöglicht wird.
- Rendite tragende **Sparprodukte** verkürzen wiederum die Zeitdauer, die notwendig ist, um Anschaffungen aus Eigenmitteln zu finanzieren, und sie liefern eine Ergänzung zur gesetzlichen Altersvorsorge.
- Ebenso sind Finanzdienstleistungen ein wichtiges Instrument, um Risiken zu senken, deren Realisierung zu finanziellen Einbußen führen würde (**Versicherungen**, Vorsichtssparen); im realisierten Schadensfall können sie diesen wiederum beschränken (Kredite zur Finanzierung von unerwartet eingetretenen Ausgaben oder Einkommensausfällen).

Finanzdienstleistungen bedarf es also vor allem aus drei Gründen:

- Sie dienen der präventiven Vorbereitung auf unerwartete Ereignisse und lebenszyklisch-spezifischen Anforderungen, z.B. in Form von Ansparen und Versicherungen.
- Sie sind Reaktion auf eingetretene Herausforderungen, etwa um Liquiditätseingpässe durch die Aufnahme eines Kredites zu überbrücken.
- Sie ermöglichen geplante Investitionen, die etwa durch familiäre, berufliche und örtliche Übergänge bedingte werden, durch die Aufnahme von Raten- oder Bildungskrediten.

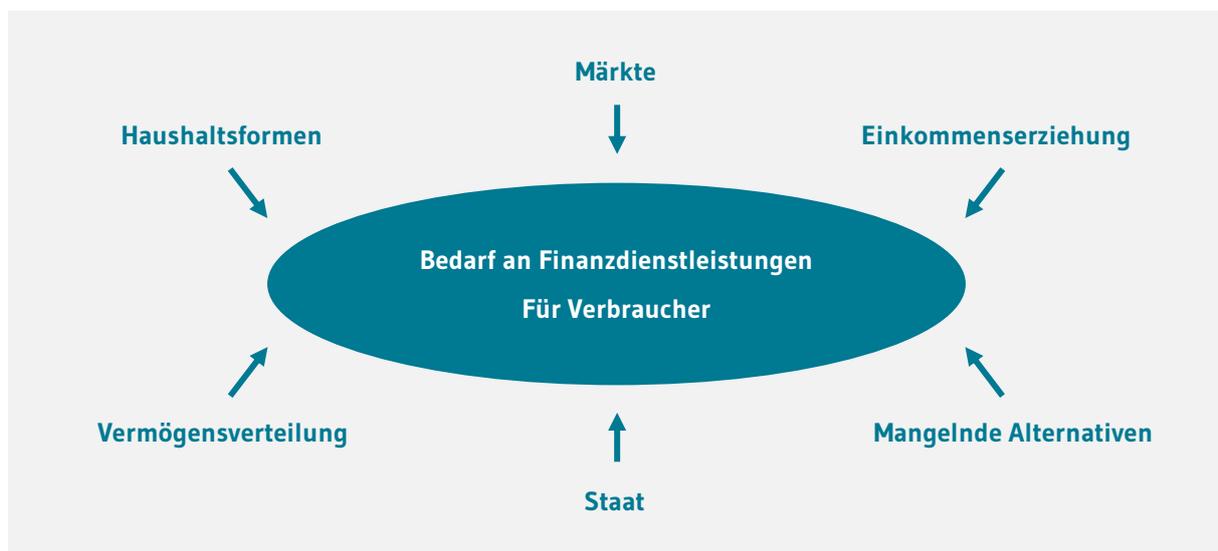
**Finanzdienstleistungen können in all diesen Fällen dafür sorgen**, dass zum richtigen **Zeitpunkt**, am richtigen **Ort** und in richtiger **Höhe** benötigtes Geld zur Verfügung steht. Dies ist besonders wichtig für Menschen mit niedrigem Einkommen, bei denen Einkommenseinbußen oder zusätzliche Ausgaben mit der Gefahr einhergehen, in Armut zu rutschen. Ohne einen Zugang zu Liquidität laufen sie schnell Gefahr, in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten (vgl. Sachs, 2006).

Der Bedarf nach adäquaten Finanzdienstleistungen wird durch den Transformationsprozess, in dem sich der Finanzsektor im Zusammenhang mit der **Digitalisierung** befindet, verstärkt. Dieser Prozess führt bei Verbraucher:innen zu neuen Unsicherheiten, da die Komplexität der Produkte steigt und völlig neue Anbieter an den Markt kommen, etwa im Fintech-Bereich. Zugleich ziehen sich mehr Banken aus dem Filialgeschäft zurück, immer mehr Verbraucher:innen können nicht mehr auf eine Filiale zurückgreifen, sondern können ihre Geschäfte nur noch online vornehmen.

Auch der **Wandel der Arbeitsverhältnisse** und damit einhergehende Unsicherheitsfaktoren (befristete Beschäftigungen, Teilzeit, Zeitarbeit) führen dazu, dass nicht mehr von einem dauerhaften und in der Höhe verlässlichen Erwerbseinkommen ausgegangen werden kann. Dadurch steigt die Häufigkeit unerwarteter Liquiditätsengpässe. Hinzu kommt die wachsende Unsicherheit aufgrund drohender Versorgungslücken im Rentenalter.

Die **wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen**, in denen sich das Angebot an Finanzdienstleistungen bewegt und eingebettet ist, haben somit unmittelbaren Einfluss auf den Bedarf nach Finanzdienstleistungen. Sowohl die Situation des Finanzmarkts und staatliche Regulierungsvorgaben als auch der individuelle sozioökonomische Status, der u.a. Möglichkeiten der Einkommenserzielung und somit die Kreditwürdigkeit betrifft, beeinflussen diesen Bedarf.

**Abbildung 1: Bedarf an Finanzdienstleistungen und Rahmenbedingungen**



Quelle: Knobloch et al. 2012, S. 34; Darstellung iff

## 1.2 Die Rolle von Finanzdienstleistungen für Familien mit finanziellen Herausforderungen

### 1.2.1 Finanzielle Herausforderung als bestimmender Faktor der Lebenslage

Finanzdienstleistungen ermöglichen die Teilnahme am Finanzmarkt und sie bieten die Möglichkeit, Finanzierungsbedarfe zu decken. Ein **Finanzierungsbedarf** entsteht dann, wenn die zur Verfügung stehenden, laufenden Einnahmen nicht ausreichen, um die entstandenen bzw. zeitnah zu entstehenden Ausgaben zu decken. Die Gründe dafür sind vielfältig: So kann es **unerwartet** zur **Senkung des Einkommens** bzw. sonstiger Einnahmen oder aber zu einem unerwarteten **Ausgabenanstieg** kommen. Beispielsweise meldet der Arbeitgeber Kurzarbeit an, erkrankt das Kind eines alleinerziehenden Elternteils längerfristig, werden Unterhaltsleistungen nicht mehr (regelmäßig) gezahlt oder versagt die Waschmaschine plötzlich ihren Dienst.

Auf der anderen Seite stehen **geplante Ausgabenerhöhungen**, z.B., um die Funktionsfähigkeit des Haushalts zu verbessern, eine Haushaltsvergrößerung zu finanzieren, ein Weiterbildungsangebot anzunehmen, die Ausbildung der Kinder zu finanzieren oder einen PKW zu kaufen, der es ermöglicht, eine besser bezahlte Stelle im Außendienst anzunehmen. Schließlich steht für viele Haushalte im Rentenalter die Beibehaltung des gewohnten Lebensstandards aufgrund von Versorgungslücken infrage.

Derartige **Finanzierungsbedarfe** können vor allem durch vier Optionen gedeckt werden:

- Erhöhung der Einnahmen
- Nutzen der Ersparnisse
- Kreditaufnahme, die mit Hilfe zukünftiger Einkommen getilgt wird oder
- Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen, wenn in der Zeit vor dem Schadenseintritt entsprechende Verträge abgeschlossen und Prämien bezahlt wurden.

Wie diese Beispiele zeigen, setzt eine **Deckung von Finanzierungsbedarfen** durch Finanzdienstleistungen aber immer voraus, dass entweder in der Vergangenheit durch **Sparen** eine angemessene finanzielle Reserve aufgebaut werden konnte oder erwartet werden kann, in der Zukunft **Einnahmen für die Kredittilgung** zur Verfügung zu haben. Sind nun aber die Möglichkeiten zur finanziellen Vorsorge begrenzt, konkurrieren sie jeden Monat mit existenzsichernden Ausgaben (Miete, Versorgerrechnungen, Lebensmittel). Sind zudem zukünftige Einkommenssteigerungen unsicher, dann wird die Deckung eines Finanzierungsbedarfes schnell zur finanziellen Herausforderung – dies erst recht, wenn Finanzierungsbedarfe unterschiedlicher Art regelmäßig oder zumindest häufig auftreten.

Für die **Bewältigung des finanziellen Alltags** ist vor allem die Einkommenssituation relevant. Ein entsprechend niedriges Einkommen kann dazu führen, dass selbst die Finanzierung der für den täglichen Bedarf absolut notwendigen Ausgaben zur finanziellen Herausforderung wird. Und auch wenn ein Notgroschen zurückgelegt wird oder finanzielle Mittel vielleicht sogar für Anschaffungen, Aus- und Weiterbildung sowie Altersvorsorge reserviert werden, ist in diesem Fall die Wahrscheinlichkeit hoch, dass das Erreichen der schwarzen Null am Monatsende kein Automatismus ist, sondern regelmäßig großer Anstrengungen bedarf. **Im vorliegenden Projekt stehen diejenigen Familien im Zentrum, die Monat für Monat mit ihrem Budget jonglieren müssen, um ihre Budgetgrenzen zu bewahren.** Wir bezeichnen sie im Folgenden als „Familien mit finanziellen Herausforderungen“, verwenden aber im Text synonym auch den Begriff „Familien mit niedrigem Einkommen“.

Chancen und Risiken von Finanzdienstleistungen auch für diese Familien zu thematisieren, lohnt sich deshalb, da sie Möglichkeiten bieten, die eigene Lebenslage zu stabilisieren sowie darüber hinaus auch zu verbessern.

„Finanzdienstleistungen sind umso bedeutender, je weniger Alternativen für einen Haushalt bestehen, seinen privaten Konsum anderweitig abzusichern und zu organisieren.“  
(Knobloch et al. 2012, S. 34)

Die spezifische **Haushaltsform der Familien** spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle: Wie auch der Forschungsbericht zum Gender Care Gap des Familienministeriums herausgestellt hat, sind **Haushalte mit geringem Einkommen** besonders von „**verschärften Schwierigkeiten bei der Vereinbarkeit von Erwerbs- und Sorgearbeit**“ betroffen (BMFSFJ 2020c, S. 52). Insbesondere, wenn sowohl Erwerbs- als auch Sorgearbeit von einem einzigen Familienmitglied geleistet werden müssen, sind die Möglichkeiten, ein angemessen hohes Erwerbseinkommen zu erwirtschaften, eher gering. Ein **niedriges Haushaltseinkommen** wiederum **erhöht die Anfälligkeit für finanzielle Krisen** und lässt besonders häufig einen **Bedarf an kurzfristiger Liquiditätsüberbrückung**, z.B. durch einen Überziehungskredit entstehen, der teuer ist und die Wahrscheinlichkeit erhöht, in die Überschuldung zu rutschen, wodurch die Lebenslage nachhaltig verschlechtert würde. Insofern besteht eine enge **wechselseitige Beziehung zwischen Lebenslage und vorhandenen finanziellen Ressourcen** (vgl. dazu auch Gröbl et al. 2020a, S. 4).

**Abbildung 2: Zusammenhang von Haushaltsform und finanziellen Krisen**



Quelle: eigene Darstellung

Dass in der Tat gerade jene Haushaltsformen, die durch ein geringes Einkommen gekennzeichnet sind, regelmäßige Finanzierungsbedarfe aufweisen und hierbei vor allem einen Kreditbedarf äußern, zeigt folgende Übersicht:

**Abbildung 3: Haushaltsformen mit besonders ausgeprägten Bedarfen**

Haushaltsform	Bedarfe
Alleinerziehende	Finanzieller Ausgleich nach Scheidung/Trennung/Tod Darauf angewiesen, besonders viele Dienstleistungen über Geld zu organisieren (Kinderbetreuung, Dienstleistungen, etc.); daher sind höhere Schwankungen in der Liquidität auszugleichen Wechselwirkungen der Gender Gaps führen zu niedrigeren Rentenansprüchen, höherer Bedarf an privater Altersvorsorge
Alleinlebende	s.o.

<b>Vermögenslose</b>	Zu Beginn des Erwerbslebens, besonderer Bedarf bei Übergängen (meist Kredit)
<b>Einkommensarme</b>	Keine Möglichkeit zur Vorsorge, daher besonderer Bedarf an Kredit in Krisensituationen Kein Notgroschen, daher höherer Bedarf an Kredit bei Liquiditätsschwankungen
<b>Bildungsferne</b>	Schlechter Zugang zum Arbeitsmarkt, daher oft einkommensarm, Bedarf siehe „Einkommensarme“ Höherer Bedarf nach Bildungs- und Investitionskrediten
<b>Arbeitslose</b>	Höherer Bedarf an Krisenkrediten
<b>Haushalte mit geringer finanzieller Allgemeinbildung</b>	Höherer Bedarf an Ausgleichskrediten auch wegen geringerer Vorsorge trotz entsprechender Möglichkeiten aufgrund von Planungsdefiziten
<b>Personen in atypischen Beschäftigungsverhältnissen</b>	Höherer Bedarf für kurz- und mittelfristigen Liquiditätsausgleich
<b>Selbstständige</b>	Höherer Bedarf für kurz- und mittelfristigen Liquiditätsausgleich Hoher Bedarf, eine eigenständige Altersvorsorge aufzubauen

Quelle: Weiterentwickelte Darstellung von Knobloch et al. 2012, 36f.; Darstellung *iff*

Die **schwierige, mitunter unstete Einkommenssituation erschwert auch die Bewältigung anderer Lebensbereiche**. So ist die Herausforderung, adäquaten Wohnraum zu einem bezahlbaren Preis zu finden, für Familien im Allgemeinen besonders schwierig und verschärft sich im Falle finanzieller Herausforderungen umso mehr. Die reibungslose Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist in Deutschland zudem immer noch nicht gegeben – was u.a. auf ausbaufähige Infrastrukturen für Kinderbetreuung, aber auch Diskriminierung von Eltern (insb. Frauen) auf dem Arbeitsmarkt zurückgeführt werden kann. Insofern stehen Familien vor besonderen Herausforderungen bei der Bewältigung der Daseinsvorsorge, und sie haben zugleich einen hohen Bedarf an finanziellen Mitteln.

Diese Herausforderungen bei der Bewältigung der Daseinsvorsorge steigen mit der Anzahl von Kindern im Haushalt. Alljährlich zeigt der Überschuldungsreport, dass das **Überschuldungsrisiko mit Kindern deutlich erhöht ist** und mit steigender Kinderzahl ansteigt (siehe z.B. Peters und Roggemann 2021). Besonders gefährdet sind dabei Alleinerziehende und hier wiederum Frauen, da nach wie vor neun von zehn Alleinerziehenden weiblich sind. Alleinerziehende Mütter tragen Sorge und Erwerbsarbeit und auch das finanzielle Risiko häufig alleinverantwortlich.

Die **wechselseitige Abhängigkeit dieser zentralen Lebensbereiche**, zumal mit Blick auf die gestiegenen Anforderungen in Bezug auf die eigenverantwortliche Vorsorge (Gesundheit, Erwerbsminderung, Alter), hat Happel als „monetäre Rushhour des Lebens“ beschrieben:

„Um Lebensrisiken wie -krisen monetär abzufedern respektive einer Unterversorgung im Alter entgegenzusteuern, können sich insbesondere die Jahre in der Erziehungs- wie Pflegeverantwortung zu einer genuin monetären Rushhour des Lebens entwickeln.“ (vgl. Happel 2017)

Diese besonderen finanziellen Herausforderungen für Familien mit mehreren Kindern sowie Alleinerziehenden spiegelt auch die Armutsstatistik wider. In Deutschland gilt als armutsgefährdet, wer über ein mittleres Nettoäquivalenzeinkommen von weniger als 60 Prozent des Durchschnittseinkommens verfügt. Aktuellste Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2019. Demnach sind **vor Sozialleistungen 23,2 Prozent und nach Sozialleistungen 14,7 Prozent der deutschen Bevölkerung armutsgefährdet** (vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2021a, S. 28). Herangezogen wird regelmäßig der Wert *nach* Sozialleistungen, so dass dieser auch in diesem Bericht genutzt wird.

Ein **Armutrisiko** liegt dann vor, „wenn das Einkommen von betroffenen Personen deutlich unter dem mittleren Einkommen in einer Gesellschaft liegt“ (BMFSFJ 2021, S. 105). Die Armutsgefährdung von Kindern hängt maßgeblich davon ab, in welchem Haushaltstyp sie groß werden. Während die Armutsrisikoquote bei Alleinerziehenden 27,1 Prozent beträgt, liegt sie bei zwei Erwachsenen mit Kindern nur bei 8,3 Prozent.

**Tabelle 1: Armutsgefährdungsquote nach Haushaltstyp**

Haushaltstyp	Armutsgefährdungsquote bezogen auf den 60% Median <i>vor</i> Sozialleistungen in Prozent	Armutsgefährdungsquote bezogen auf den 60% Median <i>nach</i> Sozialleistungen in Prozent
Haushalte ohne Kind	21,7	18
Alleinlebende	35,3	31,3
zwei Erwachsene ohne Kind	14,3	10,9
zwei Erwachsene ohne Kind, beide unter 65 Jahre	15,5	10,7
zwei Erwachsene ohne Kind, mindestens einer ab 65 Jahre	13,0	11,1
drei oder mehr Erwachsene ohne Kind	11,0	(7,5)
Haushalte mit Kind(ern)	25,4	10,6
Alleinerziehende	51,5	27,1
zwei Erwachsene mit Kind(ern)	22,4	8,3
drei oder mehr Erwachsene mit Kind(ern)	16,9	(8,1)

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) (2021a, S. 28); Darstellung iff

Die im vorliegenden **Bericht thematisierten Familien in finanziellen Herausforderungen** haben typischerweise auch ein niedriges oder synonym: geringes Einkommen. Die Frage zu beantworten, wann eine Einkommenshöhe regelmäßig zu einer finanziellen Herausforderung führt, würde eine umfassende empirische Untersuchung voraussetzen, was den Rahmen dieses Projektes übersteigt. Damit aber ergibt sich ein Spielraum dafür, eine angemessene Definition zu wählen.

Das BMFSFJ (2020a, S. 5) definiert **Familien mit kleinem Erwerbseinkommen** so, dass eines der nachfolgenden Kriterien zutrifft:

- Familien, die SGB-II-Leistungen beziehen und damit ihr kleines Gehalt aufstocken
- Familien, die den Kinderzuschlag beziehen
- Familien, die andere Leistungen, wie z. B. das Wohngeld, beziehen
- Familien, die keinerlei Leistungen beziehen – obwohl sie einen Anspruch darauf hätten.

Die **Definition** des BMFSFJ für ein kleines (synonym: geringes) Einkommen erscheint im Hinblick auf die Fragestellung des Projektes zu eng. Zweifelsohne leben diese Familien in ständiger finanzieller Herausforderung. Finanzierungsbedarfe unterschiedlicher Art und Schwierigkeiten, sie zu decken, treten aber mit hoher Wahrscheinlichkeit auch bei Haushalten auf, die weder öffentliche Leistungen beziehen noch einen Anspruch darauf haben, also deren Einkommen dafür einerseits zu hoch, andererseits aber zu niedrig ist, um finanzielle Herausforderungen zu einem Ausnahmeproblem werden zu lassen. Insofern wird für den vorliegenden Bericht als Maßgröße für eine finanziell herausfordernde Situation der **Median des Äquivalenzeinkommens der Bevölkerung** gewählt. Haushalte, die darunter liegen, sind nicht alle sozialleistungsberechtigt, aber sie dürften häufiger als Bezieher höherer Einkommen mit einer finanziellen Herausforderung konfrontiert sein.

## 1.2.2 Grundlagen für finanziell herausfordernde Situationen

Im Folgenden wird die **Einnahmen- und Ausgabensituation als Grundlage für finanzielle Herausforderungen** näher spezifiziert, um daraus Implikationen für eine besondere Vulnerabilität dieser Familien im Finanzsektor abzuleiten. Gleichzeitig soll deutlich werden, dass eine finanzielle Herausforderung zu einem Geldbedarf führt, der eben nicht immer und schon gar nicht vollständig durch das Sozialversicherungssystem und durch öffentliche Transferleistungen gedeckt wird.

### 1.2.2.1 Niedriges Familieneinkommen

Der **aktuelle Familienreport** stellt fest, dass rund 42 Prozent der Familien ein nach Größe und Altersstruktur des Haushaltes gewichtetes Einkommen von bis zu 20.000 Euro pro Jahr haben, während der Anteil bei den kinderlosen Haushalten 38 Prozent beträgt. Dieser Umstand ist darin begründet, dass bei Familien das Einkommen der Eltern auch den Bedarf der Kinder abdecken muss (vgl. BMFSFJ 2021, S. 101).

Mit einer Auswertung der Einkommens- und Vermögensstichprobe (FDZ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder 2018) setzen wir zudem das **Einkommen von Familien in finanziell herausfordernden Situationen zum Einkommen aller Familien ins Verhältnis**. Die folgende Tabelle zeigt, dass das Einkommen von Familien in herausfordernden Situationen über alle Familienformen hinweg lediglich 60 Prozent des Einkommens aller Haushalte ausmacht.

**Tabelle 2: Netto(-erwerbs)einkommen von Familien in finanziell nach Familienform, in Euro**

	Familien in finanziell herausfordernden Situationen*	Alle Familien
	Durchschnitt. Nettoeinkommen im Monat in EUR	
Alleinerziehende mit 1 Kind	1.155	1.995
Alleinerziehende mit 2 oder mehr Kindern	1.446	2.197
Paar mit 1 Kind	2.724	4.673
Paar mit 2 Kindern	3.389	5.426
Paar mit 3 oder mehr Kindern	3.682	5.565

Quelle: FDZ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder (2018), eigene Berechnungen; Darstellung: iff; Das Nettoeinkommen beinhaltet das Erwerbseinkommen nach Steuern sowie das Kindergeld.

\* Unter „Familien in finanziell herausfordernden Situationen“ sind alle Familien erfasst, dessen Äquivalenzeinkommen unterhalb des Medians liegt.

Ein **niedriges Familieneinkommen hängt oft mit einer Teilzeitbeschäftigung und/oder einer Tätigkeit im Niedriglohnsektor zusammen**. Eine solche Niedriglohtätigkeit sowie prekäre Beschäftigungsverhältnisse erhöhen die Wahrscheinlichkeit für eine finanziell herausfordernde oder gar Armutslage massiv, auch bei Vollzeittätigkeit. Eine auskömmliche Erwerbstätigkeit sowie bestenfalls zwei Erwerbstätige sind der beste Schutz vor finanziellen Herausforderungen. Wird einer der Elternteile erwerbslos, hat das Auswirkungen auf die gesamte Familie. Auch der vierte Armuts- und Reichtumsbericht verweist auf die kumulativen Effekte:

„In ressourcenschwachen Haushalten konzentrieren sich Problemlagen, zudem bestehen dort geringere Fähigkeiten zur Selbsthilfe als in gemischten Partnerschaften, wo der Stärkere den Schwächeren unterstützen kann. In ressourcenreichen Haushalten addieren sich dagegen die Ressourcen und Kapazitäten der Partner.“ (BMAS 2013, S. 60)

**In der Mehrheit der Paarfamilien – in 65 Prozent der Fälle – sind beide Elternteile erwerbstätig** (vgl. BMFSFJ 2021, S. 10). 69 Prozent der Mütter minderjähriger Kinder waren im Jahr 2018 erwerbstätig. Zum Vergleich: 2006 waren es noch 60 Prozent (vgl. BMFSFJ 2021, S. 109). Die **gestiegene Erwerbstätigenquote der Frauen sagt nichts über deren Beschäftigungsverhältnisse** aus. Diese finden sich nämlich überproportional häufig in der geringfügigen Beschäftigung und im Niedriglohnsektor. 2018 erhielten 26,4 Prozent der Frauen Niedriglöhne, im Vergleich zu 16,3 Prozent der Männer (Statistisches Bundesamt (Destatis) 2020, o.S.). Auch bei der geringfügigen Beschäftigung sind mehr Frauen vertreten: 42,24 Prozent Männer zu 57,76 Prozent Frauen (statista 2021, o.S.).

Darüber hinaus geht der Anstieg der Frauenerwerbstätigenquote vor allem auf die **Zunahme der Teilzeitbeschäftigung** zurück, demgegenüber bleibt die Vollzeitquote weiterhin unverändert (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2019). Vor allem Mütter schränken vorübergehend ihre Erwerbstätigkeit ein, wenn Familie und Beruf vereint werden müssen. Teilzeitbeschäftigung liegt meist vor, wenn die Kinder noch klein sind. Teilzeitbeschäftigungen führen zudem häufig zu einem geringeren Stundenlohn. So verweist das DIW auf den sog. „Part-Time Wage-Gap“ in Höhe von 17 Prozent: Frauen, die in Teilzeit erwerbstätig sind, erhielten einen um 17 Prozent geringeren Stundenlohn als vollzeitbeschäftigte Frauen (vgl. Gallego Granados 2019, S. 3).

Wenngleich das sogenannte „Zuverdienstmodell“ das klassische Familienernährermodell abgelöst hat (vgl. BMFSFJ 2020b, S. 12), gingen im Jahr 2019 48 Prozent der Frauen einer Teilzeitbeschäftigung nach. Dies führt wiederum in vielen Fällen zu einer wirtschaftlichen Abhängigkeit der Frau vom Partner, die zum Armutsrisiko werden kann, wenn Krankheit, Trennung oder Arbeitslosigkeit eintreten. Ein zentraler Faktor für die Erwerbstätigkeit von Frauen ist dabei die Infrastruktur der Kindertagesbetreuung. Nur, wenn die Vereinbarkeit von Familie und Beruf gelingt und auch eine faire Rollenverteilung in Familien gelebt wird, kann sich das auch auf die Erwerbstätigkeit auswirken (vgl. BMFSFJ 2021, S. 109).

Alternativ zum Finanzsektor sind auch öffentliche Transferleistungen ein Mittel, um die Finanzierungsbedarfe von Familien mit niedrigem Einkommen zu decken. Leistungen wie Arbeitslosengeld I und II, Kinderzuschlag, Witwen- bzw. Witwerrente sowie Grundsicherung im Alter oder bei (voller) Erwerbsminderung sind Beispiele. Auch ein Vorschuss auf Unterhaltszahlungen zählt dazu. Zu beachten ist hier, dass nicht alle Haushalte in finanziell herausfordernden Situationen einen Anspruch auf Transferleistungen haben. Verschiedene Studien zeigen zudem, dass selbst von den Anspruchsberechtigten Hilfen häufig gar nicht erst in Anspruch genommen werden. Grundsicherung wird zum Beispiel von 60 Prozent der Anspruchsberechtigten nicht beantragt (vgl. Buslei et al. 2019, S. 912). Auch wurde festgestellt, dass bei SGB-II-Leistungen und Sozialhilfe eine signifikante Anzahl an Anspruchsberechtigten auf einen entsprechenden Antrag verzichtet, je nach Studie seien dabei von 40 - 60 Prozent auszugehen (vgl. Buslei et al. 2019, S. 911).

Es geht über den Rahmen des Projektes hinaus zu analysieren, inwieweit die öffentlichen Transferleistungen die Finanzierungsbedarfe der sie in Anspruch nehmenden Familien ersetzen. Allein die Tatsache, dass diese Leistungen nicht vollumfänglich in Anspruch genommen werden, weist darauf hin, dass Familien ihre Finanzierungsbedarfe entweder alternativ decken oder decken wollen (z.B. im Finanzsektor).

### 1.2.2.2 Hohe Ausgabenbelastung

Wenig Geld zu haben, ist folgenreich, es macht sowohl die Bewältigung existenzieller Themen (Miete, Strom) schwieriger als auch die Bewältigung alltäglicher Herausforderungen und Ausgaben zur sozialen Teilhabe. Die angespannte finanzielle Situation, gepaart mit einer hohen Ausgabenbelastung – vor allem, wenn es nur eine erwerbstätige Person gibt, fordern die Familien massiv heraus und können diese über einen langen Zeitraum belasten.

**Verschiedene Studien zeigen, wie belastend der Alltag für Familien mit geringem bzw. zu wenig Einkommen ist** (vgl. u.a. BMFSFJ 2021; Allensbach 2018). Das Leben mit geringem Einkommen ist von Verzicht geprägt. Ausgaben für Urlaub und Freizeitausgaben, teilweise auch Lebensmittel werden möglichst gering gehalten oder ganz gespart (vgl. Allensbach 2018, S. 65).

Ein Blick auf die Ausgabenstruktur von Familien mit finanziellen Herausforderungen verdeutlicht diese Belastung. Unterschieden werden dabei

- Notwendige Ausgaben: Nahrungsmittel + Getränke/Tabak + Bekleidung + Wohnen, Wohnungsinstandhaltung + Energie + Innenausstattung, Haushaltsgeräte + Gesundheitspflege + Verkehr + Nachrichtenübermittlung + Bildungswesen + sonstige geleistete Übertragungen (Mitgliedsbeiträge + Geldspenden verpflichtende Unterhaltszahlungen, sonstige Übertragungen, Lohn- Gehaltspfändungen)
- Ausgaben für Freizeit: Freizeit, Unterhaltung, Kultur + Beherbergungs- und Gaststättendienstleistung + andere Waren und Dienstleistungen
- Ausgaben für FDL: Sonstige Steuern, Versicherungsbeiträge, Ausgaben für die Vermögensbildung, Rückzahlung von Krediten

**Tabelle 3: Ausgabenstruktur**

Familien in finanziellen herausfordernden Situationen*	Anteil notwendiger Konsum/Gesamtausgaben	Anteil Konsum Freizeit/Gesamtausgaben	Anteil Ausgaben FDL an Gesamtausgaben
Alleinerziehende mit 1 Kind	63%	13%	11%
Alleinerziehende mit 2 oder mehr Kindern	63%	15%	10%
Paar mit 1 Kind	50%	11%	17%
Paar mit 2 Kindern	49%	11%	18%
Paar mit 3 oder mehr Kindern	51%	11%	19%
Alleinlebend ohne Kinder	65%	13%	10%
Paar ohne Kinder	57%	14%	16%
Sonstiger Haushalt	51%	11%	18%

Quelle: FDZ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder (2018), eigene Berechnungen; Darstellung *iff*

\* Unter „Familien in finanziell herausfordernden Situationen“ sind alle Familien erfasst, dessen Äquivalenzeinkommen unterhalb des Medians liegt.

Die notwendigen Ausgaben machen bei nahezu allen Familienarten in finanziell herausfordernden Situationen mindestens 50 Prozent der Gesamtausgaben aus. Lediglich Paarhaushalte mit zwei Kindern liegen mit 49 Prozent knapp darunter. Den größten Anteil machen notwendige Ausgaben mit 65 Prozent bei Alleinlebenden ohne Kinder aus, gefolgt von Alleinerziehenden mit einem oder mehr als einem Kind (63 Prozent). Entsprechend bescheiden ist der Anteil, den Ausgaben für Freizeit besitzen. Er erreicht maximal 15 Prozent und liegt bei fast allen Haushaltstypen darunter.

Für die Projektthema von besonderer Relevanz sind die Ausgaben für Finanzdienstleistungen. Der Anteil von Ausgaben für Finanzdienstleistungen variiert je nach Haushaltstyp zwischen 10 und 19 Prozent. Den geringsten Anteil haben hier alleinerziehende und alleinlebende Personen. Den höchsten Anteil an Kosten für Finanzdienstleistungen verzeichnen Paare mit Kindern.

**Tabelle 4: Ausgaben für Finanzdienstleistungen bei Familien in finanziell herausfordernden Situationen**

Familien in finanziell herausfordernden Situationen*	Anteil der Haushalte mit Kredit	Anteil Schuldendienst/Gesamtausgaben für Haushalte mit Kredit	Versicherungsbeiträge/Gesamtausgaben
Alleinerziehende mit 1 Kind	37%	5%	3%
Alleinerziehende mit 2 oder mehr Kindern	36%	6%	3%
Paar mit 1 Kind	54%	7%	3%

Paar mit 2 Kindern	62%	8%	3%
Paar mit 3 oder mehr Kindern	65%	9%	3%
Alleinlebend ohne Kinder	22%	4%	2%
Paar ohne Kinder	29%	6%	3%
Sonstiger Haushalt	56%	7%	3%

Quelle: FDZ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder (2018), eigene Berechnungen; Darstellung *iff*

\* Unter „Familien in finanziell herausfordernden Situationen“ sind alle Familien erfasst, dessen Äquivalenzeinkommen unterhalb des Medians liegt.

Diese Zahlen spielen sich auch in dem Anteil an Haushalten in finanziell herausfordernden Situationen mit mindestens einem Kredit wider, der genauso stark zwischen den verschiedenen Familientypen variiert. Während alleinlebende Frauen/Männer (22 Prozent) sowie Paare ohne Kinder (29 Prozent), unterdurchschnittlich oft einen Konsumentenkredit in Anspruch nehmen, verfügen Familien mit steigender Kinderzahl vermehrt über einen Kredit (zwischen 54 und 65 Prozent). Alleinerziehende verfügen nur in 36 bzw. 37 Prozent der Fälle über einen Kredit. Ein Grund könnte für sie der erschwerte Kreditzugang sein.

**Für alle Haushaltstypen liegt der Anteil der Ausgaben für Finanzdienstleistungen an den Gesamtausgaben bei unter 20 Prozent.** Mit zehn Prozent am geringsten fällt er für Alleinerziehende mit zwei und mehr Kindern aus, ferner für Alleinlebende ohne Kinder (10 Prozent) und auch für Alleinerziehende mit einem Kind (11 Prozent). Am höchsten für Paarhaushalte mit drei oder mehr Kindern (19 Prozent), gefolgt von Paarhaushalten mit zwei Kindern (18 Prozent) und sonstigen Haushalten (18 Prozent) und schließlich Paare ohne Kinder (16 Prozent).

Die Ausgaben für den Schuldendienst, der sich aus den Tilgungs- und Zinsraten zusammensetzt, anteilig an den Gesamtausgaben von Haushalten mit Kredit liegen für fast alle Haushaltstypen über fünf Prozent und bleiben bei allen Haushaltstypen unter zehn Prozent. Die größten Anteile haben Paarhaushalte mit Kindern zu verzeichnen (mit Ausnahme der sonstigen Haushaltstypen). Der Anteil des Schuldendienstes an den Gesamtausgaben steigt bei dieser Gruppe mit Anzahl der Kinder. Versicherungsbeiträge anteilig an den Gesamtausgaben sind dagegen für alle Haushaltstypen gleich und machen drei Prozent aus.

### 1.2.2.3 Erhöhte Risiken

Einkommen bzw. Einnahmen und Ausgaben können zwar in einer Budgetplanung festgehalten werden, nichtsdestoweniger **kann es jederzeit zu unerwarteten Zahlungsverpflichtungen** kommen. **Plötzlich eintretende finanzielle Belastungen stellen Risiken dar**, die eine sowieso schon angespannte finanzielle Situation verschlimmern können. Gründe können Ereignisse wie Krankheit, Unfall, Tod eines Familienangehörigen, Trennung, plötzlicher Arbeitsplatzverlust oder Lohnsenkung sein. **Die Häufigkeit und Relevanz dieser Risiken steigt mit sinkendem Einkommen** (vgl. Paritätischer Armutsbericht 2020, S. 22). Dies hängt z.B. mit vergleichsweise unsicheren und oft prekären Beschäftigungsverhältnissen zusammen, aber u.a. auch mit einer vergleichsweise ungesünderen Lebensweise und beengten Wohnverhältnissen.

**Besonders ausgeprägt sind derartige Risiken im zuvor beschriebenen Zuverdienermodell in Partnerschaften.** Fällt in dieser Familie das Einkommen geringer aus als erwartet, z.B. durch Krankheit oder plötzliche

Arbeitslosigkeit des Hauptverdieners, kann dies nicht ohne Weiteres durch eine Teilzeitbeschäftigung der Nebenverdiener:in ausgeglichen werden. Ebenfalls überproportional davon betroffen sind Alleinerziehende: Wird das Kind krank und ist ein unbezahlter Urlaub zu nehmen oder wird man gekündigt, entfällt das Einkommen. Organisieren die Eltern eine anderweitige kostenpflichtige Kinderbetreuung, sind ungeplante Ausgaben zu stemmen.

### 1.3 Zugang zu Finanzdienstleistungen

Begründen lässt sich der Fokus auf Familien in finanziellen Herausforderungen damit, dass – wie die folgenden Kapitel zeigen – der **Finanzsektor für diese Gruppe nur eingeschränkt zugänglich ist. Gleichzeitig weist das Angebot hinsichtlich seiner Passfähigkeit (Bedarfsgerechtigkeit) häufig Defizite auf**, die mit der besonderen **Vulnerabilität** der fokussierten Familien zusammenhängen und diese leicht in noch größere finanzielle Bedrängnis bringen können.

Ob die Finanzwirtschaft tatsächlich dazu beitragen kann, die Lebenslage der Familien zu stabilisieren bzw. zu verbessern, hängt in der Tat davon ab, ob eine Person überhaupt **Zugang zu den dazu erforderlichen Finanzdienstleistungen** (z.B. ein Girokonto) erhält und ferner davon, wie die **Finanzlage der Verbraucher:innen** aussieht: So öffnet ein höheres Einkommen die Tore zum Finanzsektor weiter als ein niedrigeres Einkommen, mit dem die Finanzanbieter eine geringere Kreditreputation, aber auch geringere Möglichkeiten verbinden, durch Sparprodukte Gewinnerzielungspotenziale zu erschließen. Neben möglichen Angebotsvorteilen bei Finanzdienstleistungen, sind Menschen höherer Einkommensklassen auch besser in der Lage, die in Finanzprodukten steckenden Risiken zu tragen als jene niedriger Einkommensgruppen. Insofern sind einkommensschwache Verbraucher:innen sowohl stärker von **Zugangsbeschränkungen zu (geeigneten) Finanzdienstleistungen** betroffen, als auch stärker von den **Risiken**, denn **mögliche zusätzliche Kosten** können von dieser Gruppe kaum getragen werden.

Nicht nur die vorhandenen finanziellen Ressourcen prägen das jeweils verfügbare Angebot an Finanzdienstleistungen. Hinzu kommt eine **Machtüberlegenheit der Anbieter im Finanzsektor**. In vorvertraglichen und vertraglichen Beziehungen mit etwaigen Anbietern sind Verbraucher:innen auf Grund vorhandener **Informationsasymmetrien** meistens in einer schwächeren Verhandlungsposition, welche ihre Handlungsfähigkeit im Krisenfall erschwerend einschränkt (vgl. dazu z.B. auch Roggemann et al. 2021). Einkommensschwache Verbraucher:innen weisen zudem tendenziell eine geringere finanzielle Bildung auf (vgl. z.B. Bucher-Koenen und Knebel 2021, S. 13).

Die **Stärke der Anbieterseite** beruht aber nicht nur auf ihrer größenmäßigen Dominanz und ihrer Informationsüberlegenheit, sondern auch auf der **von Nachfrager:innen oft empfundenen Alternativlosigkeit (vor allem in finanziellen Notlagen)**, z.B. wenn eine Kreditaufnahme einen temporären Einkommensausfall ausgleichen soll. Die Spaltung hinsichtlich der Vermögens- und Einkommensverteilung spielt hierfür eine bedeutende Rolle. Während **Haushalte mit Vermögen** selbst wählen können, ob sie einen Kredit aufnehmen möchten und eine **große Auswahl zwischen verschiedenen Anbietern und Produkten** haben, stellt die Kreditaufnahme für vermögenslose Haushalte oft die einzige Möglichkeit dar, um Investitionen in die Zukunft tätigen oder Einkommenseinbußen abfedern zu können. Das lässt sich zum Beispiel an der Finanzierung eines Studiums zeigen. Sofern die Finanzierung nicht durch die Eltern und/oder BAföG abgedeckt werden kann, muss hierfür ein Studienkredit aufgenommen werden, um sich das Studium leisten zu können.

Diese Faktoren einer **Unterlegenheit gegenüber den Anbietern und einer Alternativlosigkeit** an Handlungsoptionen begründen die **Vulnerabilität** bestimmter Verbrauchergruppen im Finanzsektor. Denn für die

Anbieterseite entstehen aus alldem Vorteile, die sie zu Lasten der Verbraucher:innen ausnutzen können. Dies kann auch dazu führen, dass die **Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen selbst eine finanziell herausfordernde Situation erzeugt**, etwa wenn z.B. die Zins- und Tilgungslasten einer Finanzierung das verfügbare Budget stark beschneiden oder gar Überschuldung eintritt.

Verbraucher:innen werden verwundbar in dem Sinne, dass die **Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen dazu beitragen kann, ihre Lebenslage nachhaltig zu verschlechtern**. Wie im Folgenden gezeigt wird, trägt die Lebenslage von Familien in finanziell herausfordernden Situationen bedeutsam dazu bei, dass sie in **besonderem Maße verwundbar** sind: Zum einen treffen diese Familien die Verluste aus nicht adäquaten Finanzdienstleistungen stärker. Sie werden ggf. durch **unverantwortliche Kreditverträge** schneller in die Überschuldung und schlimmstenfalls in die Armut getrieben.

Zum anderen haben Anbieter von Finanzdienstleistungen größere Anreize, gerade diesen Verbrauchergruppen für sie eigentlich **ungeeignete Finanzdienstleistungen** (etwa überflüssige Versicherungen, überbewertete Kredite) anzubieten. Ein Grund ist darin zu sehen, dass die **finanzielle Bildung in dieser Gruppe eher defizitär ist** und die **jeweilige finanzielle Notlage die angebotenen Finanzprodukte schneller alternativlos erscheinen lässt**.

Damit aber ist das Risiko, dass Finanzdienstleistungen *nicht* zu einer nachhaltigen Stabilisierung und Verbesserung der Lebenslage beitragen, für Haushalte in finanziell herausfordernden Situationen höher als für andere Verbrauchergruppen.

Diese Position wird auch in der einschlägigen Literatur zu **vulnerablen Verbrauchergruppen** vertreten, zu denen vor allem folgende Gruppen gezählt werden: Menschen mit Migrationshintergrund, geflüchtete Menschen, Menschen mit geringer Bildung, Seniorinnen und Senioren, Alleinerziehende, Langzeitarbeitslose und Sozialhilfeempfänger, Menschen mit Beeinträchtigung und Jugendliche und junge Erwachsene (vgl. hierzu z.B. Manuel 2020). Bei den genannten Gruppen besteht in besonderem Maße die **Gefahr des wirtschaftlichen und/oder sozialen Ausschlusses**. Gründe hierfür sind vielfältig und umfassen u.a. Faktoren wie Überschuldung, Krankheit oder familiäre Umstände (vgl. dazu Kohte 2012, S. 338; Knobloch et al. 2012, 41f.). Es ist davon auszugehen, dass bei Familien mit geringem Einkommen Risikofaktoren kumuliert auftreten.

Finanzdienstleistungen sollten für diese Verbrauchergruppe keine Tabuzone sein, sondern aktiv genutzt werden, um ihre jeweilige Lebenslage zu stabilisieren. Der Anspruch an die Anbieter muss daher sein, die Finanzdienstleistungen bedarfsgerecht auszurichten; das heißt, sie müssen zweckgerichtet sein und ihre Ausgestaltung muss die jeweils spezifische Lebenslage berücksichtigen. Im folgenden Kapitel 2 wird untersucht, inwieweit die Angebotspraxis des Finanzsektors diese Kriterien erfüllt.

Es wird gezeigt, dass es eine **herausfordernde Aufgabe** ist, **sich in einem Finanzsektor zurechtzufinden**, der durch eine **hohe und steigende Komplexität** gekennzeichnet ist. Damit aber werden Finanzdienstleistungen nur dann zu einem effektiven Instrument, die eigene Lebenslage zu stabilisieren und zu verbessern, wenn die richtige Auswahl getroffen wird. Welche Fallstricke des menschlichen Verhaltens dies beeinträchtigen können, welche Möglichkeiten und Grenzen finanzielle Allgemeinbildung hat und welchen Beitrag der juristische und faktische Verbraucherschutz dabei spielt, wird abschließend in Kapitel 3 thematisiert.

## 2 Finanzdienstleistungen als Instrument zur Stabilisierung und Verbesserung der Lebenslage: Ideal und Wirklichkeit

### 2.1 Finanzdienstleistungen als Vertragsbeziehungen: Chancen und Risiken

Jeder **Finanzdienstleistung** liegt ein **Vertrag** zugrunde, in dem **Anbieter und Kund:in** eine Aufteilung von Ertrag und Risiken vereinbaren. Risiken deshalb, weil die zu erbringenden Leistungen und deren Wirkungen typischerweise in die Zukunft reichen. Hinzu kommt, dass die von den Vertragspartnern zu erbringenden Leistungen nicht Zug um Zug erfolgen, sondern zeitlich versetzt.

So leisten zum Beispiel die **kreditgebenden Institute** sofort, während sie im Gegenzug lediglich das Versprechen auf zukünftige Zins- und Tilgungsleistungen erhalten. **Versicherungsnehmende** leisten regelmäßig Prämienzahlungen und erhalten bei Vertragsabschluss lediglich das Versprechen der Vertragspartner, im Schadensfall eine Kompensation zu erhalten. Damit verbunden sind Unsicherheiten, die sowohl das Verhalten der Vertragspartner als auch zukünftige Lebensumstände betreffen, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht kalkulierbar sind.

Mit einer Finanzdienstleistung geht der/die Verbraucher:in mit dem Finanzanbieter eine vertragliche Beziehung ein, die mit der Vertragsanbahnungsphase beginnt und im Regelfall mit der beidseitigen Vertragserfüllung endet. Eine besondere Rolle spielen dabei **asymmetrisch verteilte Informationen**. **Expertenwissen** verleiht den Finanzanbietern die Möglichkeit, es zu Lasten der Verbraucherseite zu nutzen und diese damit dem Risiko finanzieller Überforderung auszusetzen. Entscheidend dafür, ob Informationsasymmetrien ausgenutzt werden, ist, welche Anreize ein Informationsvorteil der besserwissenden Anbieterseite bietet, diesen auch zu Lasten der Nachfrageseite für sich zu nutzen. Ein Beispiel hierfür sind Vergütungssysteme für Angestellte vieler Banken und Sparkassen, die dazu führen können, dass womöglich das Produkt mit der besten Provision für die/den Berater:in empfohlen wird. Wie noch gezeigt wird, spielen in diesem Zusammenhang der **rechtliche Rahmen des Verbraucherschutzes** mit einem Transparenzgebot eine wichtige Rolle.

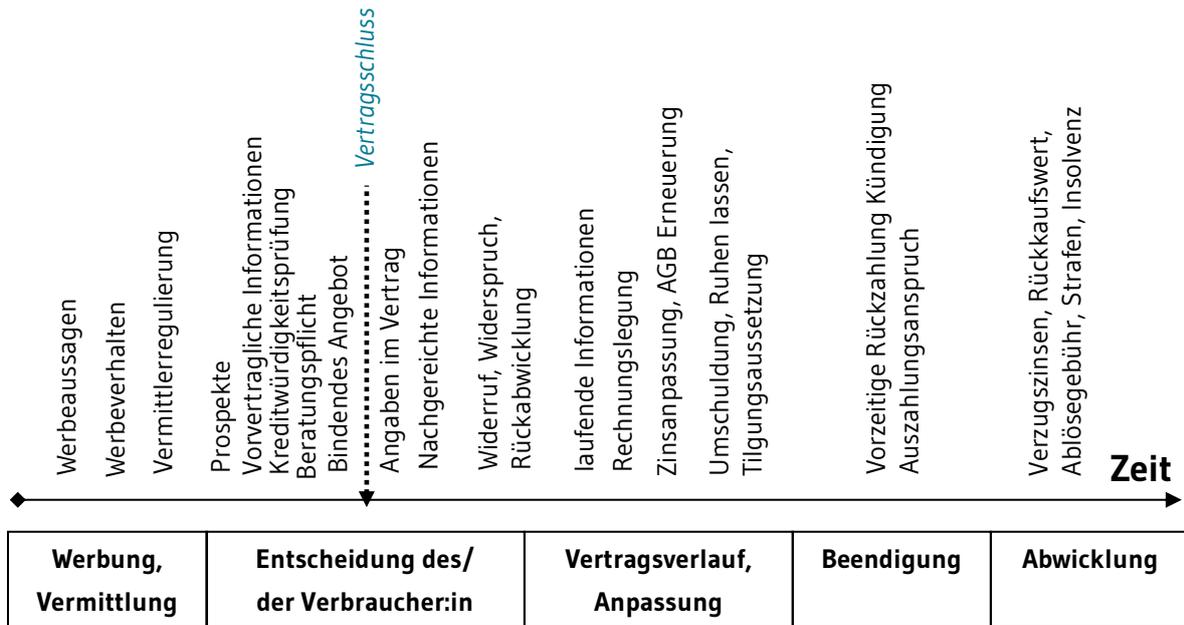
**Unsicherheiten im Hinblick auf sich künftig ändernde Lebensumstände**, die bei Vertragsabschluss nicht kalkulierbar sind, haben vor allem während der Vertragsdauer Bedeutung. Ein klassisches Beispiel ist der **Kreditvertrag**. Zwar wird mit der Bonitätsprüfung eine Prognose über die zukünftige Rückzahlungsfähigkeit getroffen, die sich jedoch aufgrund von Veränderungen während der Kreditlaufzeit als falsch herausstellen kann. Es kann sein, dass die/der Schuldner:in unerwartet arbeitslos wird und die Raten nicht mehr bedienen kann. Aufgrund einer größeren Sachkompetenz und der besseren Fähigkeit, Risiken tragen zu können, hätte eine kreditgebende Bank bessere Möglichkeiten, Auswege aus dieser misslichen Situation zu finden, ohne den Kredit vorzeitig zu kündigen oder die/der Schuldner:in in eine teure Umschuldung geraten zu lassen. Allerdings ist die Bank in solch einer Situation mit einer Machtüberlegenheit ausgestattet. Sie hat es in der Hand, die Tilgungsbedingungen den veränderten Lebensumständen anzupassen, oder aber nicht. Die Gefahr, dass die Bank ihre Entscheidungsbefugnis zu Lasten der/des Schuldner:in nutzt, ist umso größer, je geringer die Möglichkeiten für die/den Schuldner:in sind, die vorgeschlagene Vertragsanpassung abzulehnen und eine bessere Alternative zu finden bzw. durchzusetzen. Dies wird als **Lock-in-Risiko** bezeichnet.

Die **Anbieterseite** besitzt somit grundsätzlich eine **Machtüberlegenheit** sowohl im Hinblick auf Informationen als auch im Hinblick auf ihre **Möglichkeiten, die Vertragsbedingungen bei sich ändernden äußeren Umständen anzupassen**. Diese Überlegenheit zeigt sich ganz besonders gegenüber Personen in herausfordernden finanziellen Situationen. Fehlende Handlungsoptionen und eine Alternativlosigkeit der jeweils

angebotenen Finanzdienstleistungen tragen hierzu entscheidend bei, da in diesem Fall die Anbieterseite nahezu sicher sein kann, dass ihre Vorschläge akzeptiert werden. In der vertragstheoretischen Literatur nennt man dieses Anbieterverhalten „**Hold-up**“ (vgl. Richter und Furubotn 2010, S. 305).

Wann welche **Risiken im Verlauf einer Vertragsbeziehung** entstehen, lässt sich anhand eines **Zeitphasenmodells** verdeutlichen, wie es vom *iff* beispielhaft für den Kredit entwickelt wurde, aber auf alle anderen Finanzdienstleistungen gleichermaßen angewendet werden kann.

**Abbildung 4: iff-Phasenmodell einer Finanzdienstleistungsbeziehung**



Quelle: Reifner et al. (2013, S. 30), Weiterentwicklung durch *iff*

Das Phasenmodell beginnt mit der **Situation vor Vertragsabschluss** und umfasst sowohl Werbung als auch die Entscheidung der/des Verbraucher:in. Es folgt der **Vertragsabschluss** und dann das **Verhalten während der Vertragslaufzeit**. **Beendigung und Abwicklung** kennzeichnen die letzten Phasen.

**Erste Phase:** Vor Vertragsabschluss gilt es, **Informationen über die Vor- und Nachteile der betreffenden Finanzdienstleistung** einzuholen. Dabei spielt vor allem die Werbung eine große Rolle. Sie vermittelt nämlich im Zweifel nicht auf die spezifische Situation der/des Verbraucher:in zugeschnittene Informationen. Da **Werbung** als Marketinginstrument eingesetzt wird, wird das jeweilige Finanzprodukt vor allem im Hinblick auf seine Chancen und nicht Risiken bekannt gemacht. Umso wichtiger ist ein **unabhängiges Beratungsgespräch** (zum Beispiel bei einer Verbraucherzentrale) mit dem Ziel, den Bedarf an Finanzprodukten und die Möglichkeiten diesen zu decken, zu klären. Die erste Phase wird mit einem bindenden Angebot des Anbieters beendet. Der **Informationsstand der/des Verbraucher:in** hat entscheidenden Einfluss darauf, ob eine Entscheidung für oder gegen das Finanzprodukt getroffen wird und damit auf das Risiko, eine unzureichende bzw. gar falsche Entscheidung zu treffen.

**Zweite Phase:** In dieser Phase wird die **Entscheidung** getroffen und eine **Annahme des Angebotes** führt zum Vertragsschluss. Wichtig ist in diesem Zusammenhang das **Widerrufsrecht**, um Gelegenheit zu haben, auch nach Unterschrift nochmals über die Vorteilhaftigkeit des Produktes nachzudenken. Inwiefern dies

geschieht, hängt auch davon ab, ob die/der Verbraucher:in über eine Widerrufsmöglichkeit informiert wurde, wie dringlich es ist, eine Lösung für das bestehende Finanzproblem zu finden, wie wichtig man es aus anderen Gründen findet, ein Konto, eine Finanzierung, eine Versicherung oder ein Spar- bzw. Anlageprodukt zu erhalten bzw. abzuschließen und welche Alternativen existieren. Aus den genannten Gründen besteht das Risiko, das Widerrufsrecht nicht auszuüben und damit die Möglichkeit zu verpassen, eine getroffene falsche Entscheidung rückgängig zu machen.

**Dritte Phase:** Der **Vertrag ist unterzeichnet** und nun von beiden Parteien einzuhalten. **Unerwartet eintretende Lebensumstände** können allerdings dazu führen, dass die im Konsens akzeptierten Vertragsbedingungen nun nicht mehr optimal sind. **Unerwartet eintretende Ausgabenverpflichtungen** oder **Einnahmensenkungen** können zu Problemen beim Einhalten der Zahlungsverpflichtungen führen. Es kann zum Beispiel unmöglich werden, laufende Versicherungsprämien zu bezahlen. Grundlage für deren Berechnung ist die Kalkulation des erwarteten Schadensfalls. Sich ändernde Lebensumstände können jedoch auf Anbieterseite dazu führen, dass der Erwartungswert nach oben korrigiert werden muss, d.h. die/der Versicherungsnehmer:in in eine neue Schadensklasse eingestuft wird. Eine damit verbundene höhere Versicherungsprämie stellt eine zusätzliche Belastung des Budgets dar.

Auch die **Anbieterseite** ist nicht vor **Änderungen des Marktumfelds** gefeit. So wird durch die nun historisch andauernde **Niedrigzinsphase** Druck auf die Gewinnspanne der Banken und Sparkassen ausgeübt. Sie versuchen vermehrt, in neuen bzw. höheren Gebühren für Finanzdienstleistungen, z.B. für das Girokonto einen Ausweg zu finden, ihre Gewinnspannen zu retten. Sind derartige Anpassungen vertraglich zugelassen, bedeutet ihre Umsetzung für die Vertragsgegenseite eine nicht geplante Ausgabenerhöhung. Gerade Familien mit niedrigem Einkommen können dadurch in zusätzliche finanzielle Schwierigkeiten geraten.

**Vierte Phase:** Die vierte Phase ist dem **Vertragsende** gewidmet. Verträge können automatisch zu Ende gehen, etwa wenn ein Kredit **fristgerecht** getilgt worden ist. Ihr Ende kann aber auch auf einer **vorzeitigen Kündigung** beruhen, die sowohl vom Anbieter als auch von der/dem Verbraucher:in ausgehen kann – sofern die Vertragsbedingungen und der rechtliche Rahmen dies zulassen. Ist dies der Fall, dann liegt das Risiko, Verluste aus einer Kündigung der Vertragsgegenseite zu erleiden, auf Verbraucherseite.

**Fünfte Phase:** Die Zeitphase der **Abwicklung** betrachtet die Prozesse nach erfolgter Kündigung des Vertragsverhältnisses und wird dann relevant, wenn es zu keiner ordnungsgemäßen Beendigung der Vertragsbeziehung gekommen ist. Die mit der Kündigung einhergehenden Kosten können Familien, bei denen es vielleicht gerade wegen der finanziell herausfordernden Situation zu einer Vertragskündigung gekommen sind, zusätzlich stark belasten.

Im Folgenden werden vor diesem Hintergrund **Kriterien** vorgestellt, die **Finanzdienstleistungen erfüllen sollten**, damit sie geeignet sind, zur **Stabilisierung und Verbesserung der Lebenslage** von Verbraucher:innen im Allgemeinen und Familien in finanziell herausfordernden Situationen im Besonderen beizutragen. Grundlage bildet dabei das im *iff* entwickelte **SALIS Konzept**. Im Anschluss daran wird der Beitrag des deutschen Verbraucherschutzrechts zur Erfüllung der SALIS Kriterien dargestellt.

## 2.2 Das SALIS Konzept als Grundlage für die Beurteilung der Bedarfsgerechtigkeit von Finanzdienstleistungen

Das **Angebot an Finanzdienstleistungen** ist nicht nur **vielfältig**, sondern für potenzielle Nutzer:innen auch sehr **häufig intransparent** und **wenig verständlich**. Dies gilt selbst unter Berücksichtigung rechtlich verbindlicher Informationsauflagen für die Anbieterseite sowie dem Rückgriff auf Testurteile und Gütesiegel.

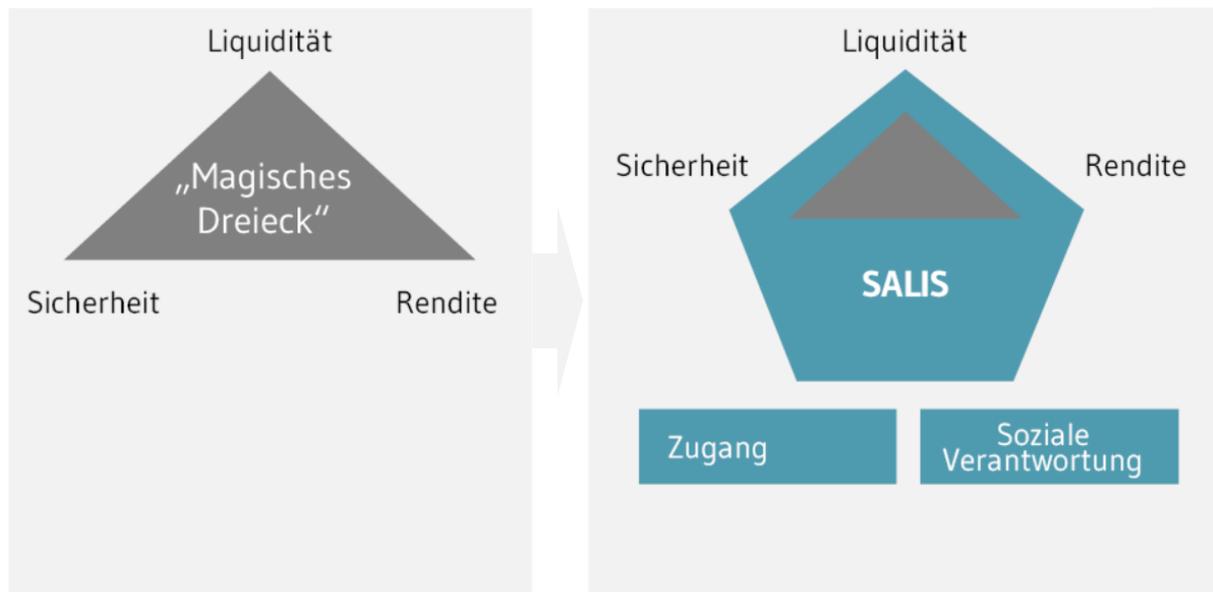
Aufgrund unterschiedlicher Beurteilungskriterien tragen Angebote wie Testberichte oder Vergleichsportale nicht immer dazu bei, die Markttransparenz zu erhöhen und damit Entscheidungsprozesse von Verbraucher:innen zu unterstützen (vgl. Reifner et al. 2013, S. 9).

Vor diesem Hintergrund hat das *iff* in einer Studie mit dem **SALIS Konzept** einen **Kriterienkatalog zu Beurteilungskriterien für Finanzdienstleistungen** entwickelt. Bereits in einer Studie zur Bewertung der Riester-Rente aus dem Jahr 2003 wurde dieses Konzept auf Versicherungen angewandt. Die SALIS-Kriterien eignen sich, die **Bedarfsgerechtigkeit sämtlicher Finanzdienstleistungen** zu beurteilen, und dies unabhängig von der jeweiligen Finanzlage der potenziellen Nachfrager:innen.

Um Verbraucher:innen bei der Bewältigung ihres finanziellen Alltags zu unterstützen, müssen Finanzdienstleistungen fair und verantwortlich sein. **Fairness** bezieht sich auf den **Umgang mit dem jeweiligen Vertragspartner**, während **Verantwortung** auf den **Erfolg der Vertragsbeziehung** gerichtet ist (vgl. Reifner et al. 2013, S. 24). Wie sich allerdings ihre Konkretisierung gestaltet, ist vor allem davon abhängig, wie die Verhandlungsmacht zwischen den Kontrahenten verteilt ist. Das SALIS Konzept trägt insofern vor allem der Machtüberlegenheit der **Anbieterseite** Rechnung. **Fairness** bedeutet vor diesem Hintergrund, dass die **besser informierten und mit Fachkompetenz ausgestatteten Anbieter dazu beitragen, Informationsasymmetrie durch Kommunikation aller relevanten Informationen abzubauen**, und die **Kompetenzüberlegenheit für eine Beratung nutzen**. Informationsüberlegenheit und Fachkompetenz ermöglichen es unterdessen der Anbieterseite auszuwählen, welche Informationen weitergegeben werden, und zu entscheiden, wie ein Beratungsgespräch im konkreten Fall aussieht. Das **Verantwortungsprinzip** setzt diesem Entscheidungsspielraum allerdings klare Grenzen, indem es die **Lebenslage der/des Verbraucher:in ins Zentrum rückt** und somit eine **Verteilung von Erfolg und Risiko einseitig zugunsten der Anbieterseite ausschließt**.

Die **Bedarfsgerechtigkeit oder synonym die Passfähigkeit einer Finanzdienstleistung** für die Verbraucher:innen wird daran gemessen, ob sie den Prinzipien der Fairness und Verantwortung gerecht wird. Welche Eigenschaften eine Finanzdienstleistung aufweisen muss, um diesen Prinzipien zu entsprechen, wird durch das SALIS Konzept konkretisiert. Das SALIS Konzept baut dabei auf jenen Faktoren auf, die für (potenzielle) Vertragspartner von entscheidender Bedeutung sind: **SECURITY** (Sicherheit), **ACCESS** (Zugang), **LIQUIDITY** (Liquidität), **INTEREST** (Rendite) und **SOCIAL RESPONSIBILITY** (soziale Verantwortung).

Die als „**magisches Dreieck**“ bekannten Faktoren Liquidität, Rendite und Sicherheit werden im SALIS Modell um die **Aspekte Zugang und soziale Verantwortung ergänzt**.

**Abbildung 5: Konzept zur Bewertung von Finanzdienstleistungen**

Quelle: Roggemann et al. (2021), S. 26

Die einzelnen Kriterien können in den jeweiligen Phasen des Vertrages unterschiedliche Bedeutung haben. Hierbei können Unterschiede zwischen einzelnen Finanzdienstleistungen bestehen. So sind Zugangsbedingungen vor allem für die Vertragsanbahnungsphase wichtig, während die Versorgung mit Liquidität vor allem für die tatsächliche Vertragsphase Relevanz besitzt.

**SECURITY** ist darauf gerichtet, dass eine erfolgreiche Vertragsbeziehung eine **vertrauensvolle Beziehung** ist. Insbesondere die Vertragspartei mit der kleineren Verhandlungsstärke, z.B. aufgrund von Informationsasymmetrie, mangelnder Fachkompetenz, aber auch aufgrund einer alternativlosen Angewiesenheit auf den Fortbestand einer Vertragsbeziehung, ist auf Vertrauen in die Finanzanbieter angewiesen. Umso wichtiger ist es sicherzustellen, dass dieses Vertrauen nicht missbraucht wird. Der **Abbau von Informationsasymmetrie bzw. der Verzicht darauf, eine Informationsüberlegenheit zu Lasten der Verbraucher:innen zu nutzen**, gehören ebenso dazu wie eine einseitige Kündigung, z.B. aus Gründen eines Zahlungsverzugs, die die Vertragsgegenseite womöglich in eine noch stärker prekäre Finanz- und Lebenssituation stürzt.

**ACCESS** fordert einen für alle Verbraucher:innen gleichen und **niedrigschwelligen Zugang** zu Finanzdienstleistungen. Anders gewendet, sind ungerechtfertigt hohe Zugangsbarrieren für die Verbraucher:innen zu vermeiden. Dies gilt insbesondere für solche Zugangsbarrieren, die auf **diskriminierendes** Verhalten der Anbieterseite zurückzuführen sind. Ob Zugangsbarrieren bestehen und wie hoch sie sind, wird dabei entscheidend durch folgende Faktoren bestimmt: die Erreichbarkeit der Verbraucher:innen, die Art und Weise, wie Informationen über das Finanzprodukt und seine Passfähigkeit im Hinblick auf den verfolgten Zweck und die Lebensumstände der/des Verbraucher:in vermittelt werden und ferner die Beratungsleistung. Eine nur digitale Erreichbarkeit ist zum Beispiel nutzlos, wenn die/der Verbraucher:in keinen Internetzugang besitzt oder digitale Medien nicht bedienen kann. Erste Informationen über Finanzprodukte liefert die Werbung. Im Sinne von **ACCESS** sollte diese Informationen über die **Konditionen eines Finanzproduktes** enthalten, die es Verbraucher:innen ermöglichen, den Anbieter zu wählen, dessen Konditionen dann auch tatsächlich für sie Gültigkeit besitzen. Auszuschließen sind damit Lockvogelangebote oder gar Falschinformationen.

**LIQUIDITY** fordert von einer Finanzdienstleistung, dass sie in der Lage ist, „**Liquidität in der richtigen Zeit in der richtigen Höhe am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen**“ (Reifner et al. 2013, S. 33).

**INTEREST** bezieht sich allgemein auf den **Preis**, den man für eine Finanzdienstleistung zu bezahlen hat oder den man für eine Geldanlage erhält (vgl. Reifner et al. 2013, S. 34). Gemeint ist dabei nicht nur der Zinssatz im engeren Sinne, sondern zusätzlich auch sämtliche Kostenbestandteile. Gefordert wird eine faire und verantwortliche Preisgestaltung, die dazu beiträgt, die Bedarfsgerechtigkeit der jeweiligen Finanzdienstleistung für die Verbraucher:innen zu realisieren.

Mit dem Kriterium „**SOCIAL RESPONSIBILITY**“ wird dabei in besonderem Maße auf die **Solidarität mit dem jeweils schwächeren Vertragspartner** Bezug genommen. Die Ausrichtung an den Interessen der Nachfrageseite im Allgemeinen und hierbei von Familien in finanziell herausfordernden Situationen im Besonderen, bürdet nämlich den Anbietern ebenfalls Herausforderungen auf. Ihre Erfolgssituation könnte sich verschlechtern, Verluste könnten sogar drohen. Allerdings ist es den Finanzinstitutionen sehr viel besser möglich, Risiken zu vermeiden, zu senken und realisierte Gewinneinbußen bzw. Verluste durch andere Geschäftsbereiche auszugleichen als die Nachfrageseite dies vermag, zumal wenn es sich um vulnerable Familien handelt. Eine Langfristorientierung bei Konkretisierung der geschäftspolitischen Ziele erlaubt es zudem, die Verlustrisiken aus einem Finanzkontrakt für beide Seiten zu verkleinern.

Aus einer gesamtgesellschaftlichen Perspektive erfordert **SOCIAL RESPONSIBILITY** somit die Berücksichtigung sogenannter externer Effekte des eigenen Handelns. Im Fokus steht hier nicht die einzelne Vertragsbeziehung, sondern stehen die **Wirkungen, die das Anbieterhalten gegenüber einer bestimmten Verbrauchergruppe oder allen Verbraucher:innen für die Gesellschaft hat**. In diesem Sinne beurteilt das SALIS Kriterium **SOCIAL RESPONSIBILITY** die Bedarfsgerechtigkeit eines Finanzprodukts danach, inwieweit die Finanzindustrie ihre Möglichkeiten nutzt, individuelle und gesamtgesellschaftliche Verluste aus Vertragsbeziehungen zu vermeiden. Das Kriterium **SOCIAL RESPONSIBILITY** ist dabei im Rahmen dieses Projektes nicht als Forderung an die Finanzdienstleister zu verstehen, ihr Verhalten danach auszurichten, sondern als **Qualitätsmerkmal eines Finanzproduktes**. Es zeigt sich mittelbar in den jeweiligen **Konditionen, zu denen ein Finanzprodukt erhältlich ist** und wird aus diesem Grunde auch im Zusammenhang damit thematisiert.

### 2.3 Stärkung der Verbraucherposition durch Recht

Aufgrund der Machtüberlegenheit der Anbieterseite ist nun allerdings nicht gewährleistet, dass die SALIS Kriterien für bedarfsgerechte Finanzdienstleistungen in der Praxis auch erfüllt werden. Das **geltende Verbraucherschutzrecht zielt darauf ab, die Position der Verbraucherseite zu stärken**. In welchem Ausmaß dies erfolgt, hängt davon ab, welches Verbraucherleitbild den rechtlichen Vorgaben zugrunde gelegt wird. Nicht zuletzt hängen die Mechanismen zur Verstärkung der Verbraucherposition davon ab, ob überhaupt und inwiefern die Verbraucher:innen diese instrumentalisieren können.

Das **europäische und deutsche Recht bieten verschiedene Instrumente**, die zur Realisierung unterschiedlicher Zweckbestimmungen beim Verbraucherschutz in vertraglichen Verhältnissen dienen sollen. Um die Lesbarkeit nicht unnötig zu erschweren, werden im Folgenden auf die Regelungen des deutschen Rechts Bezug genommen, die das europäische Recht umsetzen.

Zur Beseitigung der Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Verbraucher:innen werden vor allem **Informationspflichten** eingeführt. Dementsprechend sollen die Anbieter von Finanzdienstleistungen **vorvertragliche und allgemeine Informationen für die Verbraucher:innen** kostenlos zur Verfügung stellen;

anhand derer sollen die Verbraucher:innen eine **informierte Entscheidung über das Finanzprodukt** treffen können.<sup>1</sup>

Die zur Verfügung gestellten Informationen sind so **zahlreich und detailliert**, dass es **Verbraucher:innen nicht immer gelingt, das Wichtige vom Unwichtigen zu unterscheiden**. Auch kann die Informationsfülle verhindern, diese angemessen zu verarbeiten („**information overload**“ ,vgl. Kötz 2015, S. 283). Aus diesem Grund erscheint **mittlerweile zweifelhaft, ob die Informationspflichten ihren Zweck erfüllen, Informationsdefizite angemessen zu beseitigen**.

**Informationspflichten gewährleisten auch nicht per se, dass Verbraucher:innen überteuerte Produkte erkennen**. Ein Beispiel bietet die Pflicht der Bank, Verbraucher:innen über den effektiven Jahreszins zu informieren (§ 491a Abs. 1 BGB i.V.m. Art. 247 § 3 EGBGB). Wenn Verbraucher:innen beispielsweise nicht mit dem marktüblichen effektiven Zins vertraut sind, ist eine Beurteilung, ob es sich um ein angemessenes oder überteuertes Kreditprodukt handelt, kaum möglich. Informationspflichten sind somit nur dann **zweckmäßig, wenn Verbraucher:innen bereits über Kenntnisse des Finanzmarktes und der Produkte verfügen**.

Ein anderes Instrument, wodurch der Gesetzgeber Informationsasymmetrien entgegenzuwirken bezweckt, ist die **Beratungspflicht** der Anbieter. Jedoch ist zu betonen, dass die Beratung von Verbraucher:innen nicht bei jeder Finanzdienstleistung verpflichtend vorgeschrieben ist. Beispielsweise besteht **keine Beratungspflicht der Banken und Sparkassen für Verbraucherdarlehensverträge**. Die einzige **Ausnahme dazu bilden Überziehungsmöglichkeiten, also Dispokredite** (§§ 504 ff. BGB). Indes sind die Institute lediglich verpflichtet, eine Beratung anzubieten, falls Kund:innen über einen gewissen Zeitraum hinaus dauerhaft und in erheblicher Höhe von der Überziehungsmöglichkeit Gebrauch machen (§§ 504a, 505 Abs. 2 S. 2 BGB). Es handelt sich also um eine Beratungspflicht, die erst **nach der Realisierung der finanziellen Überforderung** durchzuführen ist. Zudem müssen Verbraucher:innen die Beratung nicht annehmen. Eine vor Kurzem durchgeführte Studie hat gezeigt, dass die Beratungsangebotspflicht Verbraucher:innen mit schwerwiegenden finanziellen Problemen kaum hilft (vgl. Ekert et al. 2021, 77ff.).

Einer **tatsächlichen, vorvertraglichen Beratungspflicht unterliegen dagegen die Versicherer** (§§ 6, 6a VVG), die **Versicherungsvermittler** (§ 61 VVG) und **-makler** (§ 68 VVG). Durch diese Beratungspflicht wird bezweckt, den Verbraucher:innen eine rationale Entscheidungsgrundlage zu verschaffen (vgl. Armbrüster 2019b, S. 251). Das Gesetz schreibt sogar vor, dass bei der Beratung den Wünschen und Bedürfnissen der Verbraucher:innen Rechnung zu tragen ist. Dementsprechend besteht eine bedarfsbezogene Beratungspflicht lediglich bei Versicherungsverträgen.

Die Informations- und (für Versicherungsverträge bestehende) Beratungspflichten können die Informationsdefizite nicht immer vollständig beseitigen. Hinzu kommen Fälle, in denen Verbraucher:innen mitunter durch **Überrumpelungsmanöver** oder durch **Unterschätzung der vertraglichen Risiken** zum Vertragsabschluss

---

<sup>1</sup> Die vorvertragliche Informationspflicht bei Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen umfasst u.a. den Nettodarlehensbetrag, den effektiven Jahreszins, die Vertragslaufzeit, einen Warnhinweis zu den Folgen ausbleibender Zahlungen und das Bestehen oder Nichtbestehen eines Widerrufsrechts (§ 491a Abs. 1 BGB i.V.m. Art. 247 § 3 EGBGB). Ferner muss der Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag, zusätzlich zu wesentlichen Vertragsbedingungen, **gesetzlich festgelegte Informationen** enthalten, wie z.B. Informationen zu Zusatzleistungen, falls die/der Verbraucher:in zusätzliche Leistungen annimmt (§ 492 Abs. 2 BGB i.V.m. Art. 247 §§ 6-12 EGBGB). Diese Zusatzleistungen umfassen nicht selten den Abschluss eines Versicherungsvertrags oder Kontoführungsvertrags. Ähnliche Informationspflichten bestehen auch für Darlehensvermittlungsverträge (§ 655b Abs. 2 BGB i.V.m. Art. 247 §§ 13-13b EGBGB), Versicherungsverträge (§ 7 VVG i.V.m. VVG-InfoV) und Zahlungsdienstverträge (§ 675d BGB i.V.m. Art. 248 EGBGB).

gedrängt werden. In diesen Fällen können die Verbraucher:innen sich erst später Klarheit über den mittlerweile abgeschlossenen Vertrag verschaffen, also dann, wenn sie ihn in Ruhe überprüfen und sich mit dessen Vor- und Nachteilen auseinandersetzen können (vgl. Kötz 2015, S. 279, 282). Aus diesem Grund räumt das Gesetz das Widerrufsrecht ein, wonach sich Verbraucher:innen innerhalb von 14 Tagen (cooling-off period) vom abgeschlossenen Vertrag lösen können. Das Widerrufsrecht wird für Verbraucherdarlehensverträge in § 495 BGB und für Versicherungsverträge in § 8 VVG eingeräumt.

Ein weiteres Instrument zum Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen stellt die Kreditwürdigkeitsprüfung dar, die Banken vor dem Abschluss von Verbraucherdarlehensverträgen durchführen müssen (§ 505a BGB). Das **Ziel einer Kreditwürdigkeitsprüfung** besteht darin, die **finanzielle und wirtschaftliche Situation der Verbraucher:innen zu prüfen und festzustellen, ob das Darlehen vertragsgemäß zurückgezahlt werden kann**. Die Kreditwürdigkeitsprüfung soll eine unverantwortliche Kreditvergabepraxis verhindern, die dazu führt, dass sich Verbraucher:innen zu finanziell überfordernden Darlehensleistungen verpflichten und ihr Überschuldungsrisiko erhöhen.

Im Folgenden werden bargeldloser Zahlungsverkehr, Sparprodukte, Versicherungen und Kredite anhand der dargestellten **SALIS Kriterien bewertet**. Der Fokus liegt dabei auf die Bedarfsgerechtigkeit der verschiedenen Finanzdienstleistungen für finanzschwache Familien. Es wird gezeigt, dass einzelne **Beurteilungskriterien für Finanzdienstleistungen** nicht unabhängig voneinander sind, sondern **sich gegenseitig ergänzen**, aber auch in einem **konkurrierenden Verhältnis zueinanderstehen können**.

Im Ergebnis erhalten wir Anhaltspunkte dafür, wie Finanzdienstleistungen für die thematisierten Familien idealerweise gestaltet sein sollten. Dieses **Ideal wird dann der Praxis gegenübergestellt**.

## 2.4 Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr

### 2.4.1 Das bedarfsgerechte Bankkonto

Die **Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr** ist eine **notwendige Bedingung** dafür, am Erwerbs-, Wirtschafts- und Gesellschaftsleben **teilzuhaben**. Ein **Bankkonto**, das es ermöglicht, jederzeit Zahlungen empfangen und leisten zu können, liefert den Schlüssel dazu. Typischerweise sind dabei die Ein- und Auszahlungen nicht perfekt in Höhe und Zeitpunkt gleichauf, und somit grundsätzlich sowohl Ein- als auch Auszahlungsüberschüsse möglich. Im erstgenannten Fall wird die Verbraucher:in zur Gläubiger:in der Bank, im letztgenannten Fall zur Schuldner:in. Insofern reduziert sich das für die bargeldlose Abwicklung von Zahlungen zuständige Konto nie allein auf diesen Dienst, sondern **umfasst zugleich eine Kreditbeziehung** mit je nach Zahlungssituation wechselnden Gläubiger- und Schuldnerpositionen der Kund:in.

Zur **Teilhabe am Finanzmarkt** sollte **allen Verbraucher:innen ein Zugang zu einem Bankkonto** ermöglicht werden (**ACCESS**). Zugangsbeschränkungen könnten vor allem dadurch bedingt sein, dass die Bank aufgrund der bereits aktuellen schwierigen finanziellen Position der/des Verbraucher:in vermehrt Kontoüberziehungen erwartet. Um eine ungerechtfertigte Zugangsverweigerung und damit Diskriminierung zu vermeiden, schreibt **ACCESS** vor, dass die Bank bei ihrer Entscheidung nicht (kostensparend) auf **scheinbare** Indikatoren für systematische Überziehungen wie soziale und ethnische Herkunft, Wohnlage, Beschäftigungsverhältnis etc. zurückgreift, sondern in einem persönlichen Gespräch die voraussichtliche Zahlungssituation ermittelt. Ist absehbar, dass Zahlungsdefizite nur temporär eintreten, sind entsprechende Kontoüberziehungen zu gewähren. Sind allerdings dauerhaft Überziehungen zu erwarten, dann ist im Sinne von **ACCESS** zumindest ein Zugang zu einem **Bankkonto auf Guthabenbasis (Basiskonto)** einzuräumen.

Zugangsbeschränkungen aufgrund einer fehlenden Übersichtlichkeit und Verständlichkeit der Kontoinformationen sind zu vermeiden. Ebenso zu vermeiden sind Zugangsbeschränkungen aufgrund von Gebühren, die das Budget der Verbraucher:innen unverhältnismäßig belasten – für Familien in finanziellen Herausforderungen sehr relevant. Hier lohnt sich ein ausführlicher Gebührenvergleich, der auch berücksichtigen sollte, welche weitere Anforderungen an die Bank gestellt werden (z.B. Filial- und Geldautomatennetz, persönliche Beratung).

In der **Phase des Vertragsschlusses** stehen die **Konditionen des Bankkontos** im Zentrum. Mit der Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs erfüllt die Bank eine für sie mit Bearbeitungsaufwand verbundene Dienstleistung. Dieser gegenüber steht die Möglichkeit, dass die/der Verbraucher:in dauerhaft einen bestimmten Betrag als Guthaben auf ihrem Konto hält.

Im Sinne von **INTEREST** ist ein Ausgleich zwischen dem mit der Abwicklung des Zahlungsverkehrs verbundenem Bearbeitungsaufwand und den gewinnbringenden Vorteilen zu finden, der dem Gebot der Fairness folgt. Dies schließt aus, dass die Bank ihre Preissetzungsmacht einseitig zu ihren Gunsten nutzt. Analog verhält es sich bei Überziehungen. Der dafür geforderte Zinssatz sollte das individuelle Risiko angemessen berücksichtigen. Die Tatsache, dass die Bank den Zinssatz einseitig bestimmen bzw. anpassen kann, darf nicht zur Erzielung von außerordentlichem Gewinn ausgenutzt werden.

Im Interesse von **SECURITY** sind die Bedingungen, unter denen eine Änderung der Konditionen erfolgt, im Vertrag klar zu benennen.

**LIQUIDITY** erfordert, dass mit dem Konto ein entscheidender **Beitrag zur ständigen Zahlungsfähigkeit des/der Verbraucher:in** geleistet wird, sie muss also jederzeit auf das Guthaben zugreifen können. Umgekehrt darf bei Überziehungen nicht unerwartet von der Bank gekündigt werden, denn anders als die Bank, haben Verbraucher:innen nicht die Möglichkeit, zeitgenau auf Alternativen zurückgreifen zu können.<sup>2</sup> Ein Konto, das hauptsächlich der Abwicklung des Zahlungsverkehrs dient, kann zu einer de facto langfristigen Vertragsbeziehung führen. Das ist in der Realität auch regelmäßig der Fall, denn bei Girokonten wird keine Vertragslaufzeit vereinbart. Während dieser Zeit kann es allerdings zu negativen Veränderungen in den Lebensumständen der Verbraucher:innen kommen, die bei Vertragsschluss nicht absehbar waren. Die Folge kann sein, dass Überziehungen des Kontos häufiger auftreten und ein Kreditlimit überschritten wird. Im Interesse der Aufrechterhaltung einer ständigen Zahlungsfähigkeit der Verbraucher:innen verbieten **LIQUIDITY**, aber auch **SECURITY** eine einseitige Kündigung der Vertragsbeziehung durch die Bank. Vielmehr sind in einem Beratungsgespräch Möglichkeiten einer Umschuldung (z.B. in Form eines Ratenkredits) zu klären und ein Tilgungsplan zu erstellen, der die zukünftige finanzielle Situation des Verbrauchers nicht noch weiter verschlechtert (vgl. § 504a BGB).

Bedarfsgerechte Zinskonditionen erfordern dabei im Sinne von **INTEREST**, dass eine Entlastung gegenüber dem Überziehungskredit stattfinden muss. Gleichmaßen darf ein von dem/der Verbraucher:in selbst gewähltes **Vertragsende** aufgrund eines Bankwechsels nur dann mit Bearbeitungsgebühren belegt werden, wenn diese auch tatsächlich entstanden und nachweisbar sind.

Die im Interesse der Verbraucher:innen konkretisierten **Qualitätskriterien können dem Gewinnziel der Anbieterseite** widersprechen. Das ist insbesondere bei Familien in finanziell herausfordernden Situationen zu

---

<sup>2</sup> Banken können im Gegensatz zu Verbraucher:innen am Geldmarkt täglich fällige Kredite aufnehmen, entweder bei anderen Kreditinstituten oder bei der Zentralbank.

erwarten. So ist bei diesen Familien eher nicht davon auszugehen, dass sie auf ihrem Konto dauerhaft ein sehr hohes Guthaben besitzen, das dem Kreditinstitut als kostenfreie Refinanzierungsquelle zur Verfügung steht. Damit dominiert für die Bank im Hinblick auf das Giro- oder Basiskonto der Kostenaspekt. Zudem **erhöhen starke Schwankungen von Einkommen und Ausgaben** die Wahrscheinlichkeit einer **Kontoüberziehung**. Ein systematisch niedriges Einkommen, gepaart mit einem geringen Spielraum, Ausgaben zu kürzen, erhöht das Risiko, dass das Girokonto dauerhaft im Minus verbleibt.

## 2.4.2 Das Bankkonto in der Praxis

### Vergleich Basis- und reguläres Girokonto

In der **Bankpraxis** entscheidet das Kreditinstitut darüber, ob und in welchem Umfang und für welchen Zeitraum sie Verbraucher:innen die Möglichkeit einräumt, ihr Konto zu überziehen. Ist die Bank dazu bereit, handelt es sich um ein Girokonto. Dem/Der Verbraucher:in wird damit eine Bonität signalisiert, die zugleich einen Zugang zu weiteren Finanzdienstleistungen gewährt, wie die folgende Tabelle zeigt.

**Tabelle 5: Zentrale Rolle des Girokontos für die Liquiditätssicherung**

	Geplante Übergänge	Planbarer unterjähriger Liquiditätsausgleich	Ungeplante Krisen
<b>Örtlicher Transport</b>			
<b>Vorsparen</b>	Sparbuch, festverzinsliche Wertpapiere, <b>Girokonto</b>	<b>Girokonto</b> , Tagesgeldkonto	<b>Girokonto</b> , Tagesgeldkonto
<b>Nachsparen</b>	Ratenkredit, Abrufkredit	Girokonto (Dispositionscredit), Kreditkartenkredit	<b>Girokonto (Dispositionscredit)</b> , in Kombination mit Ratenkredit
<b>Kollektiver Transport</b>	Private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Sterbeversicherung		Private Krankenversicherung, Haftpflichtversicherung

Quelle: Gekürzte und weiterentwickelte Darstellung von Knobloch 2014, S. 58; Darstellung *iff*

Für ein **Kreditinstitut** sind Girokonten insbesondere dann profitabel, wenn den mit bargeldlosem Zahlungsverkehr **verbundenen Aufwendungen** ein **ausreichendes Kontoguthaben gegenübersteht** und zudem die **Kundenseite nur ein geringes Kreditrisiko** verkörpert. Insbesondere Verbraucher:innen mit geringem Erwerbseinkommen sind hier eindeutig im Nachteil und dem **Risiko von „financial exclusion“** ausgesetzt (vgl. Bresler et al. 2007).

Um eine Kontollosigkeit zu verhindern, wurde bereits in den 1960er Jahren in vielen Sparkassengesetzen der sog. Kontrahierungszwang verankert, d.h., die Verpflichtung, Verbraucher:innen ein Konto zur Abwicklung von Zahlungen einzurichten. Dies galt nicht gleichermaßen für andere Kreditinstitute. Erst am 18.06.2017 führte das Zahlungskontengesetz (ZKG) das **Recht auf ein Basiskonto** für alle Verbraucher:innen mit rechtmäßigem Aufenthalt in der EU ein. Das Basiskonto ist ein **Girokonto auf Guthabenbasis**. Die Einführung des Basiskontos stellte eine erhebliche Verbesserung dar und **ermöglichte vielen Personen erstmals den**

**Zugang zum bargeldlosen Zahlungsverkehr** – elementar vor allem für Menschen mit geringen bzw. unregelmäßigen Einkommen, finanziellen Problemen/Pfändungen sowie Geflüchtete und Menschen ohne festen Wohnsitz und relevant in Bezug auf ihre soziale Teilhabe.

Damit **sichert das Verbraucherrecht zwar grundsätzlich einen Zugang zu einem Bankkonto**, allerdings nur mit **eingeschränkten Rechten**. Wie im folgenden Abschnitt erläutert wird, ist selbst der Zugang zu einem Basiskonto aufgrund der Kostengestaltung der Kreditinstitute nicht uneingeschränkt gegeben. Nach dem SALIS Kriterium **ACCESS** sollte der Zugang aber nicht nur möglich, sondern auch **niedrigschwellig** sein.

### Die Kosten des bargeldlosen Zahlungsverkehrs

Es existieren z.T. **signifikante Unterschiede** in den von Banken und Sparkassen verlangten **Kontoführungsgebühren für Basiskonten**. Eine Studie der Stiftung Warentest belegte Ende 2020 die Kostenproblematik bei Basiskonten. Einige Banken und Sparkassen verlangen Kontoentgelte **von bis zu 200 Euro jährlich**. Hinzu kommen u.U. weitere Kosten, etwa für Transaktionen und Überweisungen, wodurch sich die monatlichen Kosten summieren.

Trotz immer wieder bemängelter Markttransparenz darf nicht vergessen werden, dass **Anbieter Grenzen in der Preisgestaltung unterliegen** und Verbraucher:innen nicht mehr als notwendig und rechtlich zulässig belastet werden dürfen. Zwar kann für den bargeldlosen Zahlungsverkehr ein Entgelt vereinbart werden (§ 675f Abs. 5 S. 1 BGB), dieses hat sich aber an den Kosten, die dem Anbieter aus dem Zahlungsdienst entstehen, zu orientieren (§ 312a Abs. 4 Nr. 2 BGB). Gem. § 41 Abs. 2 ZKG sollen Banken und Sparkassen ein „angemessenes Entgelt“ für das Basiskonto verlangen dürfen, nähere preisliche Vorgaben hierzu gibt es aber nicht. Damit bleibt den Kreditinstituten ein Spielraum für die Interpretation dessen, was als angemessene Kosten zu bezeichnen ist. Das *iff* machte bereits in der Vergangenheit darauf aufmerksam, dass es **trotz der Entgeltkontrolle immer wieder zu erhöhten Entgelten kommt**, die dem eigentlichen Zweck zuwiderlaufen.<sup>3</sup>

Nach dem SALIS Kriterium **INTEREST** sind Kosten für ein Girokonto im Allgemeinen und ein Basiskonto im Besonderen so zu gestalten, dass sie nicht einseitig den Interessen des Kreditinstituts dienen, sondern mit **derselben** Gewichtung zur Bedarfsgerechtigkeit der jeweiligen Finanzdienstleistungen für die Verbraucher:innen beitragen. Dem trägt auch die BGH-Entscheidung zur Preisgestaltung bei Basiskonten Rechnung.<sup>4</sup> Demnach sei die Umlegung des mit einem Basiskonto verbundenen Mehraufwands auf die in aller Regel vulnerablen Kontoinhaber:innen nicht zu rechtfertigen. In der Folge durfte das beklagte Institut nicht länger eine monatliche Kontoführungsgebühr von 8,99 Euro für das Basiskonto erheben. Preiserhöhungen, denen Kund:innen nicht ausdrücklich zugestimmt hatten, waren unwirksam, so dass die Gebühren zurückgefordert werden konnten. Es bleibt abzuwarten, ob weitere Banken und Sparkassen ihre Preisgestaltung für die Basiskonten anhand dieses Urteils ändern werden.

### Das Bankkonto: Grundlage für eine vertrauensvolle Vertragsbeziehung?

Ein **Giro- oder Basiskonto** bei einem Kreditinstitut zu eröffnen, zeigt in der Regel die Absicht des/der Verbraucher:in, längerfristig den Zahlungsverkehr bei eben dieser Bank abzuwickeln, läutet also den **Beginn einer längerfristigen Vertragsbeziehung** ein.

<sup>3</sup> <https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2019/11/PM-iff-Basiskonto-14.11.2019.pdf>

<sup>4</sup> BGH-Urteil vom 30. Juni 2020 - XI ZR 119/19.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass das vom Kreditinstitut unterbreitete Angebot bei beiden Kontenarten nicht auf die individuelle Lebenslage von Verbraucher:innen zugeschnitten ist, sondern im Wesentlichen den Vorgaben der AGB folgt.<sup>5</sup> Im Interesse von **SECURITY** ist deshalb in der Vertragsanbahnungsphase wichtig, dass Verbraucher:innen die **AGB erklärt werden und hinsichtlich ihrer Konsequenzen eine vollständige Aufklärung erfolgt**. Dazu reicht es nicht aus, auf das Aushängen der AGB im Schalterraum oder auf den Link zur Homepage der Bank zu verweisen. Ob dies in der Praxis so umgesetzt wird, ist allerdings schwer zu beurteilen.

Im Interesse von **SECURITY** müssen Verbraucher:innen ein berechtigtes Vertrauen in die Beständigkeit der Vertragsbeziehung haben können. Dazu trägt bei, **dass Kreditinstitute klar die Bedingungen benennen, wie sie sich zum Beispiel bei nicht geduldeten Überziehungen verhalten**. Auch dies lässt sich für die Praxis nicht belegen.

Nach Vertragsschluss, d.h., während der bei Girokonten formal unbestimmten Vertragslaufzeit sind im Interesse von **SECURITY einseitige Kündigungen durch das Kreditinstitut auszuschließen**. Ein derartiges Interesse könnte die Bank z.B. haben, wenn die/der Verbraucher:in Gebührenerhöhungen nicht zustimmt oder aber in eine finanzielle Schieflage geraten ist, die eine nicht geduldete Überziehung zur Folge hat. In all diesen Fällen ist in einem gemeinsamen Gespräch ein Ausgleich zu finden. Im Falle von Gebührenerhöhungen muss das Kreditinstitut die Gründe hinreichend klar erläutern, und sie müssen plausibel sein. Im Falle einer finanziellen Schieflage ist die Verbraucher:in auf eine Alternative zum Dispositionskredit hinzuweisen, wobei auch hierfür die SALIS Kriterien Gültigkeit besitzen.

### 2.4.3 Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Der **Digitalisierungsprozess** erlaubt es Verbraucher:innen bargeldlos zu bezahlen, ohne ein lästiges Ausfüllen von Vordrucken wie einem Überweisungsformular. Zum Zuge kommen immer mehr mobile Endgeräte wie Tablet oder Smartphone, entweder, um einen Zahlungsvorgang zu initiieren bzw. zu autorisieren oder aber um mittels eines mobilen Kommunikationsnetzwerkes mit einem Zahlungsdiensteanbieter unmittelbar verbunden zu werden.

In diesem Zusammenhang sind neben den Kreditinstituten **neue, rein digital erreichbare, Finanzdienstleister** entstanden.<sup>6</sup> Auch ergreift der **Online-Handel** zunehmend die Gelegenheit, zusätzlich Zahlungsdienste anzubieten. Die **Risiken einer Nutzung von digitalen Dienstleistungen** im Zahlungsverkehr liegen vor allem im Bereich Datenschutz, insbesondere wenn verschiedene mobile Endgeräte genutzt werden. Dabei fallen immer größere Datenmengen „mit teilweise sensiblen personenbezogenen Inhalten“ an (Oehler 2016, S. 5), die von den Anbietern auf unterschiedliche Weise ausgewertet werden können. Persönliche Daten sind sozusagen das Entgelt, mit dem Verbraucher:innen das Zahlungsdienstangebot bezahlen.

### Anforderungen an einen bedarfsgerechten digitalen Zahlungsverkehr

Vor diesem Hintergrund hat der Sachverständigenrat für Verbraucherfragen bereits in einem Gutachten im Jahr 2016 **Anforderungen** entwickelt, die ein **bedarfsgerechtes Zahlungssystem** zu erfüllen hat. Diese

<sup>5</sup> Dies gilt im Übrigen auch für die Entscheidung des Kreditinstituts zwischen Giro- und Basiskonto. Auch hier dürfte eher der statistische Durchschnitt als die persönlichen Lebensverhältnisse ausschlaggebend sein.

<sup>6</sup> Finanzanbieter, die künstliche Intelligenz nutzen und ausschließlich digital erreichbar sind, werden als FinTechs bezeichnet. Sie werden im Rahmen dieses Berichts auch im Zusammenhang mit Ansparprodukten (Neobroker) und Versicherungen (InsurTechs), ferner mit Kreditprodukten (Kreditplattformen) thematisiert.

umfassen Identifizierung und Transparenz, Verifizierung sowie Relevanz und Nützlichkeit (vgl. Oehler 2016, S. 5). Grundlage ist dabei die Einsicht, dass Zugangs- und Verfügungsrechte über persönliche Daten einen Wert darstellen, den die Verbraucherseite als Verhandlungsgegenstand einsetzen können sollte. Die Position der Verbraucher:innen ist maßgeblich durch ihre Informationsunterlegenheit geschwächt, da sie nicht beurteilen können, was mit ihren Daten geschieht. Der Sachverständigenrat für Verbraucherfragen fordert deshalb ein **Gütesiegel**, „welches einfach und verständlich dokumentiert, dass ein Zahlungsdienstleister hinsichtlich **SECURITY**, d.h. in diesem Fall **Sicherheit** und **Zuverlässigkeit** sowie bezogen auf den **Schutz der persönlichen Daten** mehr als die gesetzlichen Mindestanforderungen erfüllt“ (ebd.). Allerdings würde das Siegel nur dann das Vertrauen der Verbraucherseite gewinnen, wenn es regelmäßig vom Siegelgeber kontrolliert und an sich ändernde Gegebenheiten angepasst wird. Das Siegel sollte zudem die folgenden Aspekte umfassen:

- Datensparsamkeit und Datenschutz
- Transaktionssicherheit und Zuverlässigkeit
- Zustimmungspflicht zur Datenerfassung, Datenspeicherung und Datenweitergabe (vgl. ebd.)

### Zahlungsdiensterichtlinie

Mit der **Digitalisierung des Zahlungsverkehrs** und dem Auftreten **neuer Anbieter** sind neue Herausforderungen an die Regulierung des Finanzsektors entstanden, die auf EU-Ebene zur **Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2)** geführt hat. Die Umsetzung der EU-Richtlinie erfolgte stufenweise am 13. Januar 2018 und am 14. September 2018.

Ziel der Regelungen ist es, neben einer Erhöhung der Sicherheit im Zahlungsverkehr und dem Verbraucherschutz, Innovationen zu fördern und den Wettbewerb im Markt zu steigern.<sup>7</sup> Im Hinblick auf den Verbraucherschutz umfasst PSD2 Regeln für die Nutzung von Zahlungsauslösediensten<sup>8</sup>, das Initiieren von Überweisungen im Onlinebanking und die Abfrage von Kontendaten. Danach kann die Finanzierung von Internet-Käufen ohne Einschaltung des Onlinebanking durch Überweisung über einen auf der Händlerseite aufgeführten Zahlungsauslösedienst erfolgen. Die Nutzung eines speziellen Kontoinformationsdienstes erlaubt es, Informationen über alle Konten des/der Verbraucher:in zu erhalten. Dies umfasst auch Informationen über eine ausreichende Kontodeckung. Als Voraussetzung dafür benötigt der Regulierer die Erlaubnis des/der Verbraucher:in. Für all diese Dienste dürfen sogenannte Drittdienstleister benutzt werden (FinTechs, Online-Händler), die der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen unterstellt sind.

Der **Sicherheit im Zahlungsverkehr** wird durch die **Verpflichtung zur „starken Kundenauthentifizierung“** Rechnung getragen. Extra-Gebühren bei Zahlungen mit Karten, Überweisungen oder Lastschriften sind nicht erlaubt. Ferner verstärkt PSD2 auch den Schutz vor Missbrauch und Betrug bei Kartenzahlungen, indem die Selbstbeteiligung für Schäden von 150 Euro auf 50 Euro gesenkt wurde, und nicht von der/dem Kontoinhaber:in autorisierte Zahlungen innerhalb eines Bankarbeitstages ersetzt werden müssen. Für eine Reservierung von Kartenzahlungen z.B. bei Hotelreservierungen bedarf es der ausdrücklichen Zustimmung der/des Kartenbesitzer:in.

<sup>7</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank: PSD2, <https://www.bundesbank.de/de/aufgaben/unbarer-zahlungsverkehr/psd2/psd2-775434>, aufgerufen am 16.12.2021.

<sup>8</sup> Ein bekanntes Beispiel ist der Anbieter SOFORT-Überweisung. Durch die Nutzung eines Zahlungsauslösedienstes wird eine Zahlung ausgelöst, die das eigene Girokonto belastet. Es muss sich also nicht extra ins eigene Konto eingeloggt werden.

Die **Digitalisierung des Zahlungsverkehrs** bedeutet für die Verbraucher:innen eine **Zeitersparnis**. Dies trifft insbesondere für die unmittelbare Kopplung von Online-Warenkäufen und ihrer Bezahlung zu. Andererseits entstehen **Risiken**, die sowohl mit der Sicherheit der Zahlungsüberweisung als auch damit verbunden sind, dass persönliche Daten nun nicht mehr bei der (vertrauten) Hausbank verbleiben, sondern auch beim Zahlungsdienstleister und dadurch auch beim Online-Händler. Der Sachverständigenrat für Verbraucherfragen hat in seinem Gutachten bereits 2016 bemängelt, dass die von ihm formulierten Anforderungen an bedarfsgerechte Zahlungsdienste für Verbraucher:innen in PSD2 nicht angemessen berücksichtigt sind und dies bei der Umsetzung in deutsches Recht nicht korrigiert wurde. So fehle es an „qualitativ hochwertigen, tagesaktuellen Informationen, wie sie zum Beispiel via standardisierten Mustervorgaben an Anbieter und Anwender in Finanzwirtschaft, Handel oder Zahlungsdiensten unter regelmäßiger Kontrolle gewährleistet werden könnten“ (Oehler 2016, S. 25). Nur so aber wären Nutzer:innen in der Lage, sowohl einfach und verständlich, als auch vergleichbar beurteilen zu können, welche Risiken bezüglich Sicherheit, Datenschutz, Verfügbarkeit, Verschuldung bestehen und welche Kosten durch die Nutzung direkt oder indirekt entstehen, ferner welche Serviceleistungen und Zahlungsdienste mit dem Zahlungskonto verbunden sind. PSD2 ermögliche es Verbraucher:innen nicht, „sich selbstgesteuert und kritisch mit Finanzprodukten auseinandersetzen zu können“ (Oehler 2016, S.27).

Insgesamt trägt somit die **Praxis des Bankkontos** aufgrund der erhobenen Kosten weder dem **ACCESS** Kriterium eines gleichen und niedrighschwelligem Zugangs noch dem **INTEREST** Kriterium Rechnung. Betroffen sind davon gerade diejenigen Personen und Familien, deren Einkommen hinter dem statistischen Durchschnitt zurückbleibt und die sich in einer finanziell herausfordernden Situation befinden. Auch das Kriterium **SECURITY** wird nicht vollumfänglich erfüllt. Zum einen kann nicht abschließend beurteilt werden, inwiefern die Inhalte und Relevanz der AGBs in Bezug auf anbieterseitige Konditionsänderungen adäquat mit den Verbraucher:innen thematisiert werden. Zum anderen ist es bei der Nutzung digitaler Zahlungsdienstleistungen nicht unmittelbar nachzuvollziehen, wofür und von wem die zur Verfügung gestellten persönlichen Daten genutzt werden.

## 2.5 Ansparmöglichkeiten im Finanzsektor

Sparen trägt dazu bei, einen **Bestand an finanziellen Ressourcen** aufzubauen. Damit können zukünftig anfallende Ausgaben, die das Einkommen übersteigen, aufgefangen, Einbußen im Lebensstandard infolge von Einkommensenkungen in Schach gehalten oder ein Vermögenszuwachs erreicht werden. Ersparnisse liefern damit einen Beitrag sowohl zur **Stabilisierung** als auch zur **Verbesserung der Lebenssituation**.

Treten Ausgabenerhöhungen bzw. Einkommensenkungen **ungeplant (unerwartet)** auf, ist Sparen ein Instrument zur **Risikoversorge**. In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur hat sich dafür der Begriff „Vorsichtersparnis“ durchgesetzt. **Vorsichtssparen** kann in Form von Bargeldhortung erfolgen. Alternativ können die gesparten Geldbeträge im Finanzsektor angelegt werden. Auch die Deckung zu einem bekannten Zeitpunkt anfallender zusätzlicher unterjähriger Ausgaben wie Nachzahlungen, Klassenreisen o.ä. kann durch Ansparen, also monatliches Zurücklegen eines bestimmten Geldbetrages, sichergestellt werden. Im Unterschied zu ungeplanten Zahlungsdefiziten, sind hier meistens auch Informationen über die ungefähre Betragshöhe verfügbar.

Sind **größere Anschaffungen oder eine Aus- bzw. Weiterbildung** geplant, deren Kosten die aktuell verfügbaren Finanzmittel übersteigen, bietet das Ansparen eine Finanzierungsmöglichkeit. Allerdings braucht es Zeit, bis die erforderliche Summe erreicht wird, d.h., es muss möglich und auch sinnvoll sein, den Kauf des

gewünschten Gutes in die Zukunft zu verschieben. In diesem Sinne ist Ansparen auch eine Möglichkeit, für Einkommensausfälle vorzusorgen, die nach Renteneintritt zu erwarten sind.

**Sparen** ist allerdings für alle genannten Zwecke **mit einem Konsumverzicht verbunden, den man sich leisten können muss** und sich auch leisten möchte. Das ist gerade in finanziell herausfordernden Situationen kaum möglich. Andersherum gesagt, setzt die Entscheidung zum aufgeschobenen Konsum bereits die Sicherung der existenziellen Bedürfnisbefriedigung voraus. Weiterhin geht Sparen mit einem **Liquiditätsverlust** einher und es kommt als demotivierender Faktor die Unsicherheit über die allgemeine Preisentwicklung hinzu. Diese bestimmt darüber, wie hoch die Kaufkraft eines jeden gesparten Geldbetrages in der Zukunft noch sein wird. Jedes Prozent Inflation entwertet jede angesparte Geldeinheit. Bewahrt man die Ersparnis zuhause auf, bekommt man den Konsumverzicht täglich vor Augen geführt, wodurch die Versuchung, das Geld auszugeben steigt, zumal kein Inflationsschutz besteht. Andererseits steht jederzeit Liquidität zur Verfügung, was sich insbesondere bei ungeplanten Ausgaben oder Einkommensenkungen als hilfreich erweisen kann – allerdings auch nur dann, wenn Barzahlung möglich ist. Eine Investition der Ersparnisse im Finanzsektor kann je nach Anlageform die Möglichkeit einer Rendite bieten. Allerdings besteht eine **große Heterogenität der Finanzanlagen in Bezug auf Sicherheit, Risiko, Liquidität und Ertrag**.

Die Geldanlagemöglichkeiten im Finanzsektor sind vielfältig und unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Eignung, den unterschiedlichen Sparzwecken und spezifischen Lebensumständen gerecht zu werden. Mit dem SALIS Konzept werden Kriterien bereitgestellt, die es erlauben, das Angebot danach zu beurteilen, ob es geeignet ist, den jeweiligen Sparzweck zu erfüllen und hierbei die spezifischen Lebensumstände zu berücksichtigen.

Im Folgenden werden die verschiedenen Geldanlagemöglichkeiten unter Berücksichtigung der SALIS Kriterien diskutiert. Es wird dabei zwischen **Vorsichtssparen**, also dem Horten von Geld ohne Renditeerwartungen und dem **Vermögensaufbau**, bei dem das Vermehren des vorhandenen Geldes im Vordergrund steht, unterschieden. Zunächst wird hierbei jeweils die Anforderungen an die Bedarfsgerechtigkeit dargelegt. Anschließend werden die verschiedenen zur Verfügung stehenden Finanzprodukte vor dem Hintergrund der Bedarfsgerechtigkeit diskutiert.

## 2.5.1 Anlagemöglichkeiten für die Vorsichtersparnis

### Anforderungen an die Bedarfsgerechtigkeit

Der Zweck von **Vorsichtssparen als Bestandteil der Risikovorsorge** besteht darin, unerwartet und damit ungeplant auftretende Zahlungsdefizite fristgerecht finanzieren zu können. Der **Liquiditätsgrad** der Ansparform spielt deshalb eine entscheidende Rolle. Er gibt darüber Auskunft, wie einfach es ist, gemessen an den Kosten, die jeweilige Geldanlage in ein Zahlungsmittel zu transformieren. Vorsichtssparen in Form von Bargeldhaltung verkörpert in diesem Sinne Liquidität ersten Grades, allerdings nur so lange, wie ausstehende Rechnungen auch bar beglichen werden können, etwa im Supermarkt, beim Bäcker oder Metzger.<sup>9</sup>

Viele **Zahlungen** und Nachzahlungen (z.B. Miete, Strom, Heizung, Wasser, Telefon), werden heutzutage **bargeldlos abgewickelt**. Egal, ob man somit zuhause angespart oder eine (verzinsliche) Geldanlage gewählt

---

<sup>9</sup> Ein Meilenstein war hier im Jahr 2013 die Einführung der banken- und sparkassenunabhängigen Zahlungsinfrastruktur „Barzahlen“, die das Begleichen von Rechnungen an der Supermarktkasse aber auch das Erledigen von Bankgeschäften wie Abhebungen vom Girokonto im Einzelhandel ermöglicht.

hat, fast immer ist bei bargeldlos zu begleichenden Zahlungsverpflichtungen das Basis- oder Girokonto involviert. Unerwartet eintretende Zahlungsverpflichtungen können durch eine Vorsichtersparnis nur beglichen werden, wenn sie jederzeit für Zahlungen verfügbar ist. Das Girokonto und das Basiskonto erfüllen das Kriterium **LIQUIDITY** am besten. Zudem eröffnen Überziehungsmöglichkeiten jederzeit verfügbare Liquidität im vorgesehenen Rahmen über die Ersparnis hinaus. Auch das Qualitätsmerkmal **SECURITY** wird von beiden Konten in Bezug auf Vorsichtersparnisse erfüllt, denn die Guthaben sind durch die deutsche Einlagensicherung geschützt.

Eine Rendite werfen Guthaben auf Girokonten nicht ab, und im Falle einer Überziehung muss ein Zins bezahlt werden. Ferner entstehen auf Giro- wie Basiskonten selbst dann Gebühren, wenn keine Transaktion vorgenommen wird (Kontoführungsgebühren). Das Qualitätsmerkmal **INTEREST** wird also durch diese Konten nicht erfüllt. Alternativ bieten sich Geldanlagemöglichkeiten mit einem sicheren Zinssatz an, auf die trotzdem immer dann sofort zurückgegriffen werden kann, wenn eine Zahlung zu leisten ist. Derartige Geldanlagen sind den Basis- und Girokonten grundsätzlich vorzuziehen, weil sie alle drei Qualitätskriterien **LIQUIDITY**, **SECURITY** und **INTEREST** erfüllen. Wie es damit in der Praxis aussieht, welche Zugangsbeschränkungen existieren und ob und inwieweit dem Qualitätskriterium **ACCESS** Rechnung getragen wird, ist Thema des folgenden Abschnitts.

### Geldanlagemöglichkeiten für die Vorsichtersparnis in der Bankpraxis

Erhält man eine **unerwartete Zahlungsaufforderung** zu einer höheren Nachzahlung für Strom und Heizung, geht die Waschmaschine kaputt oder gar das Auto, muss man schnell auf die Geldmittel zurückgreifen können, die für diese Fälle angespart worden sind.

Eine Alternative zu Basis- und Girokonten bieten in diesem Fall **Tagesgeldkonten**. Für sie gibt es keinerlei Kündigungsfristen und keine Verwaltungsgebühren, vielmehr wird in Normalzinsphasen ein Zins bezahlt, der sich gegenwärtig, wenn überhaupt, im Zehntelbereich bewegt. Allerdings können damit nicht unmittelbar Zahlungen geleistet werden, sondern ist eine Umbuchung auf das Girokonto notwendig. Wenngleich das im Rahmen des Onlinebanking zügig zu erledigen ist, folgt daraus, dass ein Tagesgeldkonto das Qualitätskriterium **LIQUIDITY** (sofortige Verfügbarkeit), nicht uneingeschränkt erfüllt. Auch das Qualitätskriterium **ACCESS** gilt nur eingeschränkt, wenn die Bank die Teilnahme am Online-Banking voraussetzt. Hingegen erfüllen Tagesgeldkonten bei **deutschen** Banken und Sparkassen genauso wie Giro- und Basiskonten das Kriterium **SECURITY** aufgrund der Einlagensicherung. Eingeschränkt wird das Kriterium SECURITY dadurch, dass sich Zinssätze täglich ändern können, denn sie sind an die Zinssätze gekoppelt, die auf dem Geldmarkt für die tagesweise Überlassung von Geld gefordert werden.

Das klassische **Sparkonto** als Alternative wird von jeder Filialbank angeboten, erfüllt also das Qualitätskriterium **ACCESS** vollumfänglich und ist kostenfrei. Die Geldbeträge auf einem Sparbuch sind nur bis zu einer Höhe von 2.000 Euro jederzeit verfügbar, ansonsten gilt eine Kündigungsfrist von drei Monaten. Dadurch tragen Sparkonten dem Qualitätsmerkmal **LIQUIDITY** nur eingeschränkt Rechnung, und sie können nicht direkt zu Zahlungszwecken genutzt werden. Für bestimmte Sparverträge wie Sparbriefe oder Prämiensparen werben Banken mit einer Zinsbindung, doch wird diese meist mit einer festen Laufzeit gekoppelt.

Ein adäquater Zinssatz mit Zinsbindung ist bei **Festgeldkonten** zu erwarten, die ebenfalls von Filialbanken und Sparkassen angeboten werden. Allerdings hat auch das Festgeld wie der Name suggeriert, eine feste Laufzeit und zudem oft Mindestanlagesummen. Kündigungen vor Ablauf des Fälligkeitstermins sind i.d.R. nicht gebührenfrei möglich, dafür ist die Kündigungsfrist meist deutlich kürzer als beim Sparbuch. Das

Festgeld erfüllt somit die für ein bedarfsgerechtes Vorsichtssparen erforderlichen Qualitätsmerkmale mit Einschränkungen.

Angesichts der Gebührenfreiheit von Tagesgeld- und Sparkonten sind diese unter dem Qualitätsmerkmal **INTEREST** einem Ansparen auf Basis- oder Girokonten so lange überlegen, wie der Zinssatz nicht negativ wird. Selbst ein Nullzinssatz würde nicht gegen Tagesgeld- und Sparkonten sprechen, solange auf Giro- und Basiskonten selbst dann keine Gebühren verlangt werden, wenn keine Überweisung erfolgt (Bestandsgebühren).

Durch das seit Jahren andauernde Niedrigzinsumfeld sind auch **Negativzinsen** keine Seltenheit mehr. Begründet werden diese als ein „**Verwahrgeld**“ bzw. „**Verwahrengelt**“. Zwar hat das Landgericht Berlin den Banken und Sparkassen derartige Bepreisung untersagt,<sup>10</sup> jedoch ging die davon unmittelbar betroffene Bank in Berufung. Ob sie damit erfolgreich sein wird, ist offen, zumal die Bank darauf verweist, dass andere Gerichte das Verlangen eines Verwahrgeldes nicht ausgeschlossen hätten.<sup>11</sup> Eine abschließende juristische Bewertung zu der Erhebung von Negativzinsen steht insofern noch aus.

Banken und Sparkassen begründen einen **negativen Zins auf Tagesgeldkonten** damit, dass sie diese Gelder bei der Europäischen Zentralbank „verwahren“ und ebenfalls Verwahrgeld zu bezahlen hätten. Grundlage für den Gewinn einer Bank ist die Zinsspanne, also die Differenz zwischen Kredit- und Einlagenzinsen. In der **Niedrigzinsphase** ist diese Zinsspanne kontinuierlich geschrumpft – deshalb die Bemühungen um alternative Ertragspotenziale. Aus ökonomischer und juristischer Sicht sind Negativzinsen nicht nachvollziehbar, denn die Verwahrfunktion ist dem Giro- bzw. Tagesgeldkonto immanent und stellt keine zusätzlich angebotene Leistung dar, die Verbraucher:innen annehmen oder ablehnen können.<sup>12</sup>

## 2.5.2 Vermögensaufbau

Familien mit finanziellen Herausforderungen sind besonders auf Ersparnisse angewiesen, haben aber aufgrund ihrer Einkommensverhältnisse nur begrenzte Möglichkeiten, sich einen Finanzpuffer aufzubauen. Gelingt es, zumindest eine Rücklage für unerwartete finanzielle Engpässe anzulegen, könnte dies zur Überzeugung führen, dass „mehr nicht drin“ ist. Ansparen zum Vermögensaufbau ist aber selbst mit kleinen

<sup>10</sup> LG Berlin, Urteil vom 28.10.2021 – 16 O 43/21 (juris).

<sup>11</sup> LG Leipzig, Urteil vom 8.7.2021 – 5 O 640/20, Rn. 40 ff. (juris); LG Tübingen, Urteil vom 26.1.2018 – 4 O 187/17, Rn. 60 ff. (juris); nach diesen Urteilen handele sich bei den Klauseln zu Verwahrengelt um eine Preishauptabrede. Daher seien sie der Inhaltskontrolle gemäß § 307 BGB entzogen.

<sup>12</sup> Wenn Verbraucher:innen auf ihr Giro- oder Tagesgeldkonto Geld einzahlen, überlassen sie dieses Kapitel der Bank, d.h. das Eigentum am Geld geht auf die Bank über. Somit entsteht im juristischen Sinne ein unregelmäßiges Verwahrverhältnis. Die Finanzkrise und mit ihr die verschärften risikoadjustierten Eigenkapitalforderungen haben zudem zu einem Sicherheitsstreben im Banken- und Sparkassensektor geführt, mit dem Ergebnis einer Zurückhaltung, im Kreditgeschäft Risiken einzugehen. Dies bedeutet auch, dass das Refinanzierungspotenzial, das die Einleger:innen den Banken und Sparkassen bieten, zunehmend bei der EZB auf den Zentralbank-einlagen der Banken und Sparkassen gelandet ist und nicht weiterverliehen wird. Die EZB wiederum wollte mit dem Negativzins auf diese Einlagen den Banken und Sparkassen gerade einen Anreiz setzen, diese abzuziehen, um Kredite zu vergeben. Wenn sie diese Aufgabe nicht erfüllen, ist das ihre Entscheidung, kann aber nicht den Kund:innen angelastet werden. Natürlich müssen Banken und Sparkassen Zentralbankeinlagen halten, um im Rahmen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Überweisungen an andere Banken und Sparkassen tätigen zu können und Bargeld von der Zentralbank zu erhalten. Das aber betrifft die Basis- und Girokonten, und dafür werden bereits Gebühren erhoben. Aus ökonomischer Sicht sind somit Negativzinsen auf Tagesgeld oder anderen Anlagekonten nicht nachvollziehbar.

Geldbeträgen möglich, zum Beispiel über ETF-Sparpläne. Auf sie wird an späterer Stelle noch ausführlicher eingegangen.

Im Hinblick auf die Wahl einer bedarfsgerechten Geldanlage ist ein **Kompromiss zwischen den individuellen Liquiditäts-, Rendite- und Sicherheitseigenschaften** zu finden, ausgedrückt im sogenannten magischen Dreieck der Geldanlage. Je weiter der Zeitpunkt in der Zukunft liegt, zu dem der Sparzweck umgesetzt werden soll, umso stärker fällt der Konsumverzicht ins Gewicht und umso stärker wird sich die Aufmerksamkeit auf die Rendite einer Geldanlage richten. Grundsätzlich wird dagegen die Liquiditätseigenschaft einer Anlage geringer gewichtet werden, was wiederum die Bedeutung von Renditeschwankungen und damit den Sicherheitsaspekt während der Anlageperiode in den Hintergrund treten lässt. Die Erfahrung zeigt dabei, dass es für die jeweilige Gewichtung der Faktoren „Liquidität, Rendite, Sicherheit“ eine entscheidende Rolle spielt, ob die Anlagedauer unter oder über zehn Jahren liegt.

### Anforderung an die Bedarfsgerechtigkeit

Die Länge der Ansparperiode entscheidet maßgeblich darüber, welche Gewichtung dem Faktor „**Rendite**“ gegenüber dem Faktor „**Sicherheit**“ aber auch „**Liquidität**“ beigemessen werden kann. Eine hohe Rendite ist eine hohe Belohnung für den geübten Konsumverzicht, und sie macht auch nur eine jeweils geringere Ersparnis erforderlich, um den entsprechenden Sparzweck zu erfüllen. Höhere Renditen sind allerdings nicht zu realisieren, ohne auch höhere Verlustrisiken in Kauf zu nehmen. Sie betreffen sowohl die Schwankungsbreite der Rendite als auch die Möglichkeit, die eingesetzten Beträge teilweise oder ganz zu verlieren. Dies gilt für Aktien genauso wie für Schuldtitel. Eine entscheidende Lehre, die aus der von Markowitz (1971) und Tobin (1958) entwickelten Portfoliotheorie zu ziehen ist, ist die, nie alles auf eine Karte zu setzen, sondern zu **diversifizieren**, also das Risiko breit zu streuen und in verschiedene Anlageklassen, Unternehmen und Branche zu investieren.

Diversifikation heißt, solche Geldanlagen zu kombinieren, deren Risiken entweder überhaupt nicht in dieselbe Richtung laufen oder zumindest nicht in demselben Ausmaß. Je mehr solcher Geldanlagen man erwirbt, umso geringer fällt das Verlustrisiko dieses so erhaltenen Portfolios<sup>13</sup> aus. Durch Diversifikation lässt sich lediglich eine Senkung des Verlustrisikos gegenüber dem Halten einer einzelnen Anlage herbeiführen, und wie stark dies möglich ist, hängt erstens von der Zusammensetzung des Portfolios ab und zweitens davon, wie lang die Ansparperiode gewählt wird. Je länger sie ist, umso mehr Zeit steht zur Verfügung, um z.B. Kurseinbrüche am Aktienmarkt wieder auszugleichen. Die Erfahrung empfiehlt in diesem Zusammenhang einen Anspar- bzw. Anlagehorizont, der die Dauer von zehn Jahren übersteigt. Auch diese Zeitspanne wird zwar nicht ausreichen, um zwischenzeitliche Kurseinbrüche völlig „auszubügeln“, aber sie wird das Verlustrisiko in Grenzen halten.

In einem ersten Schritt der **Zusammenstellung von verschiedenen Geldanlagen** geht es darum, so viel Risiko wie möglich zu eliminieren, **ohne** Renditeeinbußen erleiden zu müssen. Zwei Portfolios können dieselbe Rendite erwarten lassen, das eine aber riskanter als das andere zusammengesetzt sein. Dann gilt es, nur dasjenige Portfolio, das bei gleicher Renditeerwartung weniger risikobehaftet ist, für die eigene Anlage in Betracht zu ziehen. Dieser Schritt ist auch vor dem Hintergrund der nachfolgend diskutierten Vermögensanlagepraxis wichtig. Anders gewendet, ist darauf zu achten, dass man auf keinen Fall ein **unnötiges Risiko** eingeht, unnötig deshalb, weil ein im Vergleich zu einer anderen Anlage höheres Risiko nicht per se durch

<sup>13</sup> Ein Portfolio kann man sich als einen Korb vorstellen, der unterschiedliche Geldanlagen enthält.

eine höhere Ertragserwartung abgegolten wird. Eine riskantere Anlage sollte also auch mit einem höheren zu erwartenden Ertrag gekoppelt sein. Welche man dann tatsächlich wählt, hängt wesentlich von den persönlichen Risikopräferenzen ab.

**Risikobereite Anleger:innen** werden das Risiko in den Hintergrund rücken lassen und ihre Ertragserwartungen in den Vordergrund stellen. Das gewählte Portfolio wird somit die höchste erwartete Rendite und zugleich ein höheres Verlustrisiko aufweisen. **Risikoaverse Anleger:innen** werden hingegen auf Renditeverzicht umso mehr zugunsten eines niedrigeren Risikos bereit sein, je ausgeprägter ihre Risikoscheu ist. Für sie spielen Geldanlagen mit garantierten festen Renditen als Teil des optimalen Portfolios eine größere Rolle. Wie risikobereit Anleger:innen sein können, hängt mit der Fähigkeit zusammen, **Verluste verkraften** zu können. Je geringer diese Fähigkeit ist, umso geringer sollten auch die Verlustrisiken der gewählten Anlagen sein. Ferner ist die Risikoneigung auch in Abhängigkeit vom Finanzwissen zu sehen.

Die im Markt befindlichen Ansparprodukte unterscheiden sich im Hinblick auf die SALIS Kriterien. Deutlich geworden ist bereits, dass **INTEREST** und **SECURITY** im Konflikt stehen, denn eine höhere Rendite ist nur möglich unter Inkaufnahme eines höheren Risikos. Gleiches gilt aber auch für die Aspekte **SECURITY** und **LIQUIDITY**. Das Verlustrisiko nimmt nämlich mit der Länge der Anlageperiode ab. Wichtig ist, dass man aus Liquiditätsgründen nicht gezwungen ist, Kursverluste zu realisieren. Ein bedarfsgerechtes Ansparportfolio, das aus unterschiedlichen Geldanlagen besteht, muss also so gewählt werden, dass kein Risiko eingegangen wird, das nicht auch „ausgesessen“ bzw. schlimmstenfalls verkraftet werden kann; und es muss ermöglichen, in Notfällen ohne Verluste auf das Gesparte zurückzugreifen. Diversifikation und Länge der Ansparperiode sind hierbei entscheidende Einflussfaktoren. Je kürzer die Ansparperiode gewählt wird, umso stärker gewinnt der Risiko- gegenüber dem Renditeaspekt an Bedeutung. Zu bedenken ist hier immer die große Wahrscheinlichkeit, mit der am Ende der Laufzeit ein Verlust anstelle eines Ertrages realisiert wird. Vorzuziehen sind hier im Interesse von **SECURITY** Geldanlagen mit einer garantierten jährlichen Rendite und einem sicheren Auszahlungs- bzw. Rückzahlungsbetrag. Unter dem Aspekt **INTEREST** ist dann diejenige sichere Anlage die beste, die jeweils die höchste Rendite abwirft.

Für jede Anlagedauer gilt, dass es nicht die Bruttorendite ist, auf die sich der Fokus richten sollte, sondern die **Nettorendite**. Die Differenz wird entscheidend durch **Kosten** bestimmt, die mit dem **Erwerb, der Auflösung bzw. dem Kauf und Verkauf der Geldanlagen** und schließlich auch damit zusammenhängen können, dass ihre Verwahrung und Verwaltung möglicherweise kostenpflichtig ist. Zu vermeiden sind dabei mit Transaktionskosten verbundene häufige Käufe und Verkäufe von Wertpapieren an der Börse, die gerade bei kleinen Anlagebeträgen die Rendite leicht aufzehren können.

Für jede **Anlagedauer** gilt auch, dass sich im Zusammenhang mit sicheren Anlagen dem Aspekt der Liquidität Rechnung tragen lässt. Es ist nämlich nie völlig auszuschließen, dass unerwartet Zahlungsverpflichtungen eintreten, deren Höhe die Vorsichtersparnis übersteigt. Zwar zeichnen sich Aktien und Schuldtitel dadurch aus, dass sie jederzeit an der Börse verkauft werden können, aber die Kursentwicklung kann dabei zu herben Verlusten führen. Bei sicheren Anlagen ist darauf zu achten, sie zu möglichst niedrigen Kosten zum gewünschten Zeitpunkt auflösen zu können. Zudem gilt auch hier im Sinne von **INTEREST** möglichst keine renditelosen und gebührenpflichtigen Möglichkeiten wie das Girokonto zu wählen. Geeignet ist vielmehr ein Tagesgeldkonto mit flexiblem Zinssatz, ein Festgeldkonto oder das klassische Sparkonto, wenn nicht damit gerechnet wird, dass ein Betrag über 2.000 Euro benötigt wird. Auch sollte im Sinne von **INTEREST** regelmäßig geprüft werden, ob das gewählte Konto bzw. die Bank immer noch das beste Renditeangebot macht.

### Implikationen für den verfolgten Sparzweck

Eine unter zehn Jahren liegende Ansparperiode ist eher wahrscheinlich, wenn der Sparzweck darin besteht, neue Haushaltsgegenstände oder größere Anschaffungen zu erwerben. Dies kann der Fall sein, wenn ein PKW in die Jahre gekommen ist und ersetzt werden muss, oder eine geplante Vergrößerung des Haushalts ansteht. Für diese Sparzwecke sollten sichere Anlageformen gewählt werden und wiederum diejenigen mit der höheren Nettorendite. Anders sieht es aus, wenn schon im frühen Lebensalter der Kinder oder Enkelkinder mit dem Sparen für ihre Ausbildung begonnen wird oder bereits in jungen Jahren der Vermögensaufbau für die Altersvorsorge getätigt wird. Wenn nicht eine ausgeprägte Risikoscheu davon abhält, sollte in beiden Fällen durchaus ein gemischtes Portfolio an risikotragenden und risikofreien Anlagen gewählt werden. Wichtig dabei ist, Anlagen mit unterschiedlicher Risikoentwicklung zu kombinieren.<sup>14</sup>

### Implikationen für Familien in finanziellen Herausforderungen

Diese Familien haben geringe Möglichkeiten anzusparen. Insbesondere werden die unterschiedlichen **Sparzwecke miteinander konkurrieren**. Gerade bei einer schwankenden Einkommenssituation oder wenn kaum Geld zur Verfügung steht, muss das Geld, das gespart wird, jederzeit verfügbar sein, um in Notfällen sofort darauf zurückgreifen zu können. Das heißt auch, dass die im Projekt thematisierten Familien auf Rendite verzichten müssen, um liquide zu bleiben.

Für eine solche Situation sind Ansparportfolios bedarfsgerecht, die **LIQUIDITY** gegenüber **INTEREST** den Vorrang einräumen. Die Folge eines Verzichts auf Rendite ist, dass sie etwa für die Ausbildung ihrer Kinder viel früher zu sparen beginnen müssen als Familien in einer besseren finanziellen Lage und die bei Rentenbeginn angesparte finanzielle Reserve niedriger ausfallen wird. Gleichmaßen können diese Familien realisierte Verluste nur schwer auffangen. Damit räumen bedarfsgerechte Ansparportfolios **SECURITY** immer Vorrang vor **INTEREST** ein. Dies muss nicht zwingend bedeuten, ganz auf risiko- und renditeträgende Anlagen zu verzichten. Vielmehr muss vor der Anlageentscheidung sehr viel mehr Zeit verwendet werden, um die Risikotragfähigkeit zu bewerten.

Ein bedarfsgerechtes Ansparangebot muss nach dem SALIS Kriterium **INTEREST** Finanzprodukte ausschließen, die hohe Transaktions- und Bearbeitungskosten enthalten, die letztendlich sogar die Rendite aufzehren können. Diesbezüglich ist auf den Unterschied zwischen einer Einmalanlage eines größeren Betrages und dem Ansparen von kleinen Beträgen zu achten. **Letztgenanntes kann das „Zwischenparken“ auf z.B. einem Tagesgeldkonto gerade aus Kostengründen nahelegen** und sollte dann auch Teil des Angebots sein.

Die Langfristigkeit des Ansparplans und damit verbundene Geldanlagedauer lenkt den Blick auf die Phase der Vertragsdauer. Je länger die Ansparperiode dauert, desto wahrscheinlicher werden Änderungen sowohl in der Rendite als auch dem Risiko der einzelnen Anlagen. Damit verbunden müssen Sparer:innen die Möglichkeit haben, zeitnah ihr Portfolio umstrukturieren zu können, ohne dass damit hohe Kosten verbunden sind. Auch hier ist im Interesse von **INTEREST** und **SECURITY** eine kompetente und vertrauensvolle Beratung des Finanzanbieters erforderlich.

### Verbraucherschutzrechtliche Vorgaben bei der Vermittlung von Geldanlagen

Für den Schutz von Verbraucher:innen bei Geldanlagen wird in der Gesetzgebung nicht nur durch **Informations- bzw. Beratungspflichten**, sondern auch durch **Anforderungen an fachliche Kompetenz** Sorge

<sup>14</sup> Einen guten Einstieg gibt Stiftung Warentest. Finanztest (2021).

getragen. Im Folgenden werden die Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) als Basis genommen und in aller Kürze dargestellt.<sup>15</sup>

Die **Informations- und Beratungspflichten** sollen, wie in anderen Bereichen der Finanzdienstleistungen, die Informationsdefizite beseitigen, also Verbraucher:innen eine Anlageentscheidung auf informierter Grundlage ermöglichen (vgl. Tonner und Krüger 2020, S. 347). Die Vorschriften zur fachlichen Kompetenz stellen sicher, dass lediglich qualifizierte, sich mit den Geldanlagen gut auskennende Fachkräfte Kund:innen beraten und ihnen Informationen geben dürfen. Verpflichtet sind **Wertpapierdienstleistungsunternehmen (WPDU)** (§ 2 Abs. 10 WpHG), die Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute umfassen. Finanzanlagenvermittler unterliegen gemäß § 11 ff. FinVermV gleichen Pflichten.

Als allgemeine Verhaltensregel gilt die **Interessenwahrungspflicht**, wonach die Dienstleistungen ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse der Kund:innen zu erbringen sind (§ 63 Abs. 1 WpHG). In diesem Zusammenhang muss das WPDU vor allem die von ihm angebotenen oder empfohlenen Finanzinstrumente verstehen (§ 63 Abs. 5 S. 1 WpHG). Deren Vereinbarkeit mit den Bedürfnissen der Kund:innen muss beurteilt und so sichergestellt werden, dass nur Finanzinstrumente angeboten oder empfohlen werden, wenn diese im Interesse der Kund:innen liegen (§ 63 Abs. 5 WpHG).

§§ 63 Abs. 6-9, 64 Abs. 1-2 WpHG erlegen dem WPDU verschiedene **Informationspflichten** auf. Diese umfassen u.a. **rechtzeitige und in verständlicher Form mitgeteilte Informationen** über die (ggf. unabhängig) erbrachte Dienstleistung, Kosten und Nebenkosten, den Umfang der Anlageberatung und das Finanzinstrument.

Ferner sind die WPDU verpflichtet, eine **anleger- und objektgerechte Beratung** durchzuführen.<sup>16</sup> Dementsprechend muss das WPDU von einem Kunden alle Informationen einholen, die seine Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen, seine finanziellen Verhältnisse, einschließlich der Fähigkeit, Verluste zu tragen, und seine Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz umfassen (§ 64 Abs. 3 S. 1 WpHG). Dies wird als Explorationspflicht des WPDU bezeichnet (vgl. Tonner und Krüger 2020, S. 351). Darauf folgend muss das WPDU eine individuelle Geeignetheitsprüfung durchführen und der Kund:in nur diejenige Anlage empfehlen, die für sie/ihn geeignet ist und insbesondere ihrer/seiner Risikotoleranz und Fähigkeit entspricht, Verluste zu tragen (§ 64 Abs. 3 S. 1 WpHG). Gemäß § 64 Abs. 4 WpHG hat das WPDU den Prozess der Exploration und Geeignetheitsprüfung zu erläutern und die Geeignetheit der Empfehlung zu erklären (Geeignetheitserklärung, § 64 Abs. 4 WpHG). Zur Entstehung dieser Pflichten macht es **keinen Unterschied, ob die Beratung in Präsenz oder Online, z.B. über eine Trading-App oder einen Webtrader, stattfindet.**<sup>17</sup> Es gilt dennoch zu beachten, dass gesetzliche Ausnahmen zur anleger- und objektgerechten Beratung bestehen (§ 63 Abs. 11 WpHG), vor allem für nicht-komplexe Finanzinstrumente, wie z.B. Aktien (§ 63 Abs. 1 Nr. 1 lit. (a) WpHG). In diesen Fällen ist das WPDU nicht verpflichtet, vor risikoträchtigen oder unvorteilhaften Entscheidungen zu warnen.

<sup>15</sup> Es wird darauf verwiesen, dass ergänzende bzw. gesonderte Vorschriften u.a. im Wertpapierprospektgesetz, Kapitalanlagegesetzbuch und Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz sowie in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) bestehen, die hier nicht weiter ausgeführt werden können.

<sup>16</sup> BGH, Urteil vom 06. 07.1993 – XI ZR 12/93, BGHZ 123, 126 ff.

<sup>17</sup> BT-Drs. 19/32243, S. 2; vgl. BT-Drs. 19/32627, S. 10.

## Die Intermediationsleistung von Kreditinstituten (Banken und Sparkassen)

Das Hauptgeschäft von Banken und Sparkassen konzentriert sich darauf, Einlagen von Nichtbanken entgegenzunehmen und diese auszuleihen. Die Sicherheit und Zinsbindung zu realisieren, erfordert ein entsprechendes Erfolgs- und Risikomanagement von Seiten der Institute. Deren Herausforderungen sind umso größer, je geringer die Diversifikationsmöglichkeiten im Aktivgeschäft und je geringer die Möglichkeiten sind, durch entsprechende Kreditzinsen die im Sinne der bankbetrieblichen Zielsetzungen gewünschte Zinsspanne zu realisieren (Differenz zwischen Durchschnittszins im Aktiv- und Passivgeschäft). Mit dieser Situation sehen sich im Übrigen nicht nur Filialbanken, sondern mittlerweile auch Direktbanken (Online-Banken) konfrontiert. Auch für das Kreditinstitut gilt dabei, dass erwartete Rendite und Risiko zusammenhängen. Die Finanzkrise belegt, was passieren kann, wenn diesem Zusammenhang nur unzureichend Rechnung getragen wird. Vor diesem Hintergrund gewinnen **Provisionsgeschäfte** an Bedeutung.

**Filialbanken** werben mit ihrer physischen Präsenz und festen Ansprechpartner:innen. Die mit der Unterhaltung von Filialen einhergehenden höheren Kosten sollen durch die Etablierung möglichst vieler Hausbankbeziehungen und einer damit verbundenen Win-Win-Situation ausgeglichen werden: Kund:innen erhalten optimalerweise über ihr ganzes Leben hinweg Unterstützung bei ihren Anliegen, die je nach Lebensphase (z.B. Ausbildung, Familiengründung, Rente) unterschiedliche Herausforderungen mit sich bringen und somit auch unterschiedliche Finanzbedarfe. Die Hausbank wird dadurch belohnt, dass sie auf eine sichere Refinanzierungsquelle zurückgreifen kann, Ein- und Auszahlungen gut prognostiziert werden können und sich die Kund:innen erfahrungsgemäß mit einer Rendite für ihre Anlagen bei der Bank zufrieden geben, die gegebenenfalls sogar unter der Marktverzinsung liegt. Dieses Modell ist ins Wanken geraten und die klassischen Banken und Sparkassen geraten zunehmend unter Erfolgsdruck.

Verantwortlich dafür sind die bereits beschriebenen Entwicklungen sowie als Folge der Digitalisierung ein verschärfter Wettbewerb durch Direktbanken, Online- und Neobroker, die mit höheren Zinsen auf Bankeinlagen und gebührenfreien Giro- und Depotkonten Kunden abwerben konnten.

Da Direktbanken kein Filialnetz unterhalten und i.d.R. auf persönliche Beratungsleistungen verzichten, können sie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Das Ansparen von ETF-Sparplänen ist oft schon ab einer Anlagesumme von 10 Euro möglich und teilweise wird auf Order-Gebühren bei der Wertpapieranlage verzichtet.

Allgemein hat der digitale Zugang zum Konto in seiner Beliebtheit zugenommen. Sinkt aber die Kundenbindung, geht auch die Neigung zurück, Verträge im Interesse eines möglichst hohen **gemeinsamen** Vorteils zu gestalten.

Ist unter diesen Bedingungen noch zu erwarten, dass ein Angebot an Ansparmöglichkeiten durch ein Kreditinstitut einer Bedarfsgerechtigkeit überhaupt Rechnung trägt? Kritisch zu sehen ist vor diesem Hintergrund die **Qualität der Beratung**, wirft diese doch Kosten auf, deren Höhe weitgehend vom Betrag, der angespart und angelegt werden soll, unabhängig ist. **Rentabilitätsgründe legen es nahe, in diesem Zusammenhang Kund:innen mit höheren Ansparbeträgen bzw. Geldanlagesummen intensiver zu beraten als Kund:innen mit geringeren finanziellen Möglichkeiten.** Zwar war das schon immer der Fall – man denke etwa an nach Anlagebetrag gestaffelte Beratungssettings der Banken – jedoch dürfte dieser Trend durch eine geringere Kundenbindung deutlich verstärkt werden. Darüber hinaus ist die Beratungsqualität der Banken und Sparkassen natürlich immer auch vom jeweiligen Institut und einzelnen Beraterinnen und Beratern abhängig.

### 2.5.3 Geldanlagemöglichkeiten für den Vermögensaufbau in der Praxis

In Deutschland gibt es quer durch alle Einkommenschichten **Vorbehalte gegen Geldanlagen** in Aktien, wenngleich diese mit **steigendem Bildungsgrad und steigendem Einkommen abnehmen**. Insbesondere Menschen mit höheren Bildungsabschlüssen investieren in Aktien. Das Deutsche Aktieninstitut stellte hierzu 2019 fest, dass jede dritte Person der Einkommensklasse ab 4.000 Euro netto Aktien- oder Aktienfonds besitzt. Bei einem monatlichen Haushaltsnetto-Einkommen von 2.000 bis 3.000 Euro trifft das nur auf 13,8 Prozent und bei einem Einkommen unter 2.000 Euro sogar nur noch sechs Prozent zu (vgl. Deutsches Aktieninstitut 2019, S. 8).

Die **ungleiche Vermögenslage verstärkt die Kluft bei Geldanlage und zementiert wiederum die Ungleichheit**, denn während mit dem Sparkonto inflationsbedingt eher Verlust gemacht wird, waren es für Menschen mit Aktienbesitz mehrheitlich erfolgreiche Jahre. Aktien besitzen aber vor allem Menschen mit höheren Einkommen.

Im Zuge der Covid-19 Pandemie wuchs im Jahr 2020 das Interesse an Geldanlagen und insbesondere Aktien, die **Aktienquote** stieg an. Im Jahr 2020 haben vorwiegend jüngere Menschen die Aktienanlage für sich entdeckt. **17,5 Prozent der Personen ab 14 Jahren besitzen Aktien, Aktienfonds oder aktienbasierte ETFs, also rund jede sechste Person**. So viele waren es zuletzt um das Jahr 2000 herum (vgl. Deutsches Aktieninstitut 2021, S. 2). Zum einen hatten Verbraucher:innen coronabedingt mehr Zeit, sich mit dem Thema zu beschäftigen, zum anderen hatten sie durch begrenzte Konsummöglichkeiten mehr finanzielle Möglichkeiten – sofern sie nicht von Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit betroffen waren. Auch die andauernde Niedrigzinsphase, in Kombination mit hohen Inflationsraten setzen Anreize für Geldanlage in Aktien dem Vorsichtssparen vorzuziehen.

Der **Finanzsektor bietet eine Vielzahl an unterschiedlichen Geldanlagemöglichkeiten**. Während die Beratung bei Banken, Sparkassen und Versicherungen kostenfrei, aber nicht umsonst ist, da die Kosten über Provisionen in die Produkte eingerechnet sind, wird bei der Honorarberatung eine Gebühr für die Beratung fällig. Gerade bei einer provisionsbasierten Anlageberatung, sollte die ausgesprochene Empfehlung kritisch betrachtet werden.

Die **Digitalisierung** hat neue Angebote hervorgebracht, die mit dem Anspruch antreten, die von Kreditinstituten und Finanzvertrieben erhobenen Kosten signifikant zu senken, ohne Einbußen bei der Qualität des Angebotes zu erleiden; darüber hinaus sollen Schwierigkeiten bei der Angebotsauswahl und Entscheidungsfindung minimiert werden. Robo-Advisor und neuerdings Neobroker sind hier als Beispiele zu nennen. Der Finanzmarkt hat zudem in den letzten Jahren immer mehr kostengünstige und niedrigschwellige Möglichkeiten zur Investition geschaffen. Insbesondere Social Media affine Menschen werden auch zunehmend über digitale Kanäle umfänglich über das Thema Finanzen aufgeklärt (vgl. Deutsches Aktieninstitut 2021, S. 2).

#### Vermögensaufbau in der Bankenpraxis

Wenn geplant ist, einen größeren Betrag anzusparen, der anschließend längerfristig in Risiko tragende Anlagen investiert werden soll, eignen sich als sichere Anlagen für den Vermögensaufbau **Tagesgeldkonten**. Wie bereits angesprochen, sind die Tagesgeldzinsen derzeit sehr gering, was den Vermögensaufbau durch Tagesgeldkonten einschränkt. Höhere Zinssätze zahlen ausländische Institute, dort ist allerdings auch die Einlagensicherung geringer. In diesem Zusammenhang warnt die Stiftung Warentest vor Vergleichsportalen, die nicht transparent zwischen Banken und Sparkassen mit Sitz im Inland und Ausland differenzieren (vgl. Stiftung Warentest 2021, S. 77).

Alternativ verweisen Verbraucherschützer:innen auf **Festgeldkonten oder Sparkonten**. Damit in Verbindung stehende **Banksparrpläne** eignen sich vor allem dann, wenn der Sparzweck in einem kürzeren Zeitraum als 10 Jahre erreicht werden soll; sie waren in den Hochzinsphasen der 1980er und 1990er sehr beliebt. Banken und Sparkassen zahlten dafür attraktive Zinsen und nutzten die Gelegenheit, eine langfristige Kundenbindung zu etablieren, indem Treue belohnt wurde. Ein Beispiel sind Sparpläne, bei denen die Zinsen gemäß einer fest vereinbarten Treppe Jahr für Jahr steigen oder solche mit flexiblen Zinsen, kombiniert mit jährlich steigenden Boni und Prämien, wenn weitergespart wird. Banksparrpläne sind kostenfrei und risikolos, sofern das Geld bei einer dem deutschen Einlagensicherungssystem angehörigen Bank angelegt wird. **INTEREST** und **SECURITY** ließen sich auf diese Weise gleichzeitig erreichen. Und schließlich wurde den Anleger:innen zumindest auch der Eindruck vermittelt, dass einseitige Kündigungen der Bank nicht zu erwarten sein würden.

Einschränkungen bei **ACCESS** gab und gibt es noch heute allerdings dadurch, dass meist 25 oder 50 Euro als Mindestsparrate gefordert werden. Zudem beklagt Stiftung Warentest eine mangelnde Transparenz dadurch, dass nicht deutlich wird, was als Berechnungsgrundlage für die Boni bzw. Provisionen eigentlich verwendet wird. Auf keinen Fall handle es sich dabei um die bereits angesparten Geldbeträge (vgl. Stiftung Warentest 2021, S. 87). Auch eignet sich ein Banksparrplan nicht, um unerwartete Zahlungsverpflichtungen bezahlen zu können. Sperrfristen und Kündigungsfristen schränken insofern die **LIQUIDITY von Banksparrpläne** ebenso ein wie das Verbot einer nur teilweisen Auflösung des Vertrags.

Im Zusammenhang mit der Niedrigzinsphase ist die Attraktivität der bereits in den 1990er Jahren abgeschlossenen Banksparrpläne für die Anleger:innen gestiegen, für die Banken und Sparkassen sind sie aber ein „Verlustbringer“ geworden. Vor allem Sparkassen hatten jene Boni-Sparpläne angeboten, und sind in der andauernden Niedrigzinsphase mit einseitigen Kündigungen vorangegangen. Damit haben sie die Erwartungen vieler Kund:innen an die Kontinuität des Vertragsverhältnisses und die mit dem Finanzprodukt verbundene Vorstellung, auf der sicheren Seite zu sein, enttäuscht (**SECURITY**).

Die **Kündigung dieser Sparverträge hat für großes Aufsehen gesorgt**, da Verbraucherverbände davon ausgehen, dass Verbraucher:innen im Fall einer Kündigung durchschnittlich um die 4.600 Euro zurückerhalten können. Der Bundesverband der Verbraucherzentralen hat bereits gegen ein Institut eine sog. **Musterfeststellungsklage** eingereicht, deren Ziel es ist, zu prüfen, ob die Kündigung der Verträge durch die Bank rechtmäßig war. Eine Musterfeststellungsklage kann von einem Verbraucherverband geführt werden und verhindert, dass viele Verbraucher:innen ein zeitaufwendiges und womöglich teures Verfahren selbst führen müssen. Stattdessen reicht es, wenn sich mindestens 50 Verbraucher:innen in ein sogenanntes Klageregister eintragen (§ 606 Abs. 3 Nr. 3 ZPO).

In diesem Zusammenhang ist auch das Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 14.5.2019 relevant, welches bestätigt, dass die **Prämienparverträge** nach dem Erreichen der höchsten Prämienstufe ordentlich gemäß den AGB der Sparkassen gekündigt werden können.<sup>18</sup> Jedoch hat der BGH zurecht betont, dass nach diesen Verträgen dem/der Sparer:in das Recht zukommt, einseitig zu bestimmen, ob sie/er bis zum Erreichen der höchsten Prämienstufe spart. Bis zu diesem Zeitpunkt ist für die Sparkasse das **ordentliche Kündigungsrecht** somit ausgeschlossen, denn die Sparkasse habe mit der vereinbarten Prämienstaffel einen besonderen Bonusanreiz gesetzt und dieser bedinge einen konkludenten Ausschluss des ordentlichen

---

<sup>18</sup> BGH, Urteil vom 14.5.2019 – XI ZR 345/18, Rn. 33 ff. (juris). Diesem Urteil folgend OLG Celle, Urteil vom 18.10.2021 – 3 U 140/21 (juris).

Kündigungsrechts bis zum Erreichen der höchsten Prämienstufe. Andernfalls könnte die Sparkasse dem/der Sparer:in jederzeit den Anspruch auf Gewährung der Sparprämien entziehen.<sup>19</sup> Erst nach dem Erreichen der höchsten Prämienstufe kann die Bank ordentlich kündigen. Das veränderte Zinsumfeld stellt einen sachgerechten Grund für die ordentliche Kündigung des Prämienparvertrages dar.<sup>20</sup> Eine Ausnahme zu dieser Rechtsprechung stellen die **Prämienparverträge mit fester Laufzeit** dar. Wenn ein Prämienparvertrag mit einer bestimmten Laufzeit abgeschlossen wurde, kann die Sparkasse den Vertrag ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes vor Ablauf der vertraglich vereinbarten Laufzeit nicht kündigen. Allein ein Niedrigzinsumfeld stellt keinen wichtigen Grund dar; vielmehr muss die Sparkasse vorlegen, dass sich das Zinsumfeld zwischen der Vereinbarung einer Laufzeit und dem Zeitpunkt der Kündigung erheblich geändert hätte.<sup>21</sup>

### Kapitalmarktorientierte Geldanlage

Wie bereits angesprochen ist **Diversifikation** der Schlüssel zu einer Anlage von Ersparnissen und Vermögen, die davor schützt, ungewollt viele Risiken einzugehen und gleichzeitig davor bewahrt, im Gegenzug auf zu viel Rendite zu verzichten.<sup>22</sup>

Zur Risikostreuung eignen sich **Investmentfonds** besonders gut. Sie werden von Kapitalanlagegesellschaften herausgegeben, allerdings nicht von diesen vertrieben. Dies übernehmen Kreditinstitute und Finanzvertriebe. Anleger:innen erwerben Eigentumsrechte am jeweiligen Fonds. **Da es sich dabei um ein Sondervermögen handelt, sind Anleger:innen vor einem Konkurs der Kapitalanlagegesellschaft geschützt.** Grundsätzlich wird zwischen aktiven und passiven Investmentfonds unterschieden:

- Bei sogenannten **aktiv gemanagten** Investmentfonds liegt die Entscheidung über die Zusammensetzung des Fonds, also die Struktur des Fonds-Portfolios bei Manager:innen der Kapitalanlagegesellschaft selbst. Ihre Entscheidungen bestimmen damit auch über Erfolg und Risiko der am Fonds gehaltenen Anteile. Die Kosten dieses professionellen Managements werden direkt im Fondsvermögen abgezogen. Darüber hinaus wird in der Regel bei Kauf ein Ausgabeaufschlag fällig.
- Bei **passiven** Investmentfonds hingegen folgt die Zusammensetzung des Fonds einem ausgewählten Wertpapierindex. Prominentes Beispiel für einen Wertpapierindex ist der Deutsche Aktienindex (DAX). Er gibt die Wertentwicklung der 40 größten und liquidesten Unternehmen des deutschen Aktienmarktes wieder. Der Wert, mit dem sich ein entsprechender Indexfonds entwickelt, ist eng an den Wert des zugrundeliegenden Indexes gekoppelt und unterscheidet sich i.d.R. nur marginal davon. Eine noch breitere Streuung enthalten Indexfonds mit internationalen Anlagen. Die breiteste Streuung weisen dabei Welt-Indexfonds auf. Neben Aktienfonds gibt es Investmentfonds, die nur an der Börse gehandelte Schuldscheine umfassen, ferner gemischte Fonds sowie Rohstoff- und Immobilienfonds. In Hinblick auf eine langfristige Geldanlage sind passive Indexfonds in Form von Exchange Traded Funds (ETF) besonders zu empfehlen. Sie sind börsengehandelt und bieten eine kostengünstige Möglichkeit der Geldanlage, da die bloße Abbildung des zugrundeliegenden Index' ein aktives Fondsmanagement erübrigt.

<sup>19</sup> BGH, Urteil vom 14.5.2019 – XI ZR 345/18, Rn. 38 f. (juris); ebenso OLG Stuttgart, Urteil vom 23.9.2015 – 9 U 31/15 (juris).

<sup>20</sup> BGH, Urteil vom 14.5.2019 – XI ZR 345/18, Rn. 45 f. (juris).

<sup>21</sup> OLG Dresden, Urteil vom 21.11.2019 – 8 U 1770/18 (juris).

<sup>22</sup> Eine gute Einführung bietet Kommer (2015).

Mit Blick auf das SALIS Kriterium **SECURITY** sind passive gegenüber aktiven Fonds überlegen. Die Entwicklung eines Indexes reflektiert immer die durchschnittliche Marktentwicklung.

Aber auch im Hinblick auf das Kriterium **INTEREST** zeigt der empirische Befund eine **Überlegenheit passiver Fonds** auf. Es gelingt dem Management aktiver Investmentfonds offensichtlich selten, den Markt zu schlagen.

Unter Liquiditätsaspekten ist immer zu berücksichtigen, dass Investmentfonds bzw. Indexfonds dem Qualitätskriterium **LIQUIDITY** nur eingeschränkt genügen, da für den Verkaufserlös immer die aktuelle Börsenentwicklung maßgeblich ist. Es sollte also nur Geld angelegt werden, auf das verzichtet werden kann, um Schwankungen an der Börse ggf. „aussitzen“ zu können. Wird das gesamte Geld angelegt und kein Geld für einen Notgroschen zurückbehalten, muss im Krisenfall die Anlage zu dem dann gültigen Kurswert verkauft werden. Das kann Verluste mit sich bringen.

Für das regelmäßige Ansparen mit Investmentfondssparplänen sind Zugangsbeschränkungen (**ACCESS**) durch Mindestanlagesummen zu berücksichtigen, diese sind aber sehr gering. Sparpläne über Aktienfonds, Rentenfonds, Mischfonds und ETFs setzen eine Mindestsparsumme voraus, die im Regelfall 25 oder 50 Euro beträgt. Bei den sogenannten Neobroker liegt die Mindestsparsumme noch darunter. Die Sparpläne laufen als Dauerauftrag, die Sparraten sind flexibel veränderbar und können auch zwischendurch ausgesetzt werden.

### Peer-to-Peer lending über Online-Kreditplattformen

Seit rund 15 Jahren bieten Online-Kreditplattformen die Möglichkeit, dass Privatpersonen sich gegenseitig Geld leihen können (**Peer-to-Peer lending**). Auch wenn der Bereich starke Wachstumsraten verzeichnen kann, ist sein Anteil am Gesamtvolumen aller Kredite an Verbraucher:innen gering (vgl. Wendt 2016, S. 3).

Es werden vor allem Kredite mit einer **Laufzeit zwischen 6 Monaten und 5 Jahre** vergeben, die Beträge liegen in der Regel **zwischen 1.000 und 50.000 Euro**. Der Vorteil an Online-Kreditplattformen ist die **Niedrigschwelligkeit für beide Seiten**. Verbraucher:innen, die einen Kredit benötigen, müssen kein Gespräch vor Ort führen und sich womöglich für den Kreditzweck rechtfertigen. Sie können alle benötigten Informationen online zur Verfügung stellen und durchaus Möglichkeiten auf einen günstigeren Zins haben. Die Anleger:innen wiederum haben die Möglichkeit, eine Rendite im hohen einstelligen Bereich zu erzielen.

Für beide Seiten bieten solche Portale aber auch **Risiken**. Für Verbraucher:innen, die einen Kredit aufnehmen, weil sie bei einer klassischen Bank keinen bekommen haben, kann eine solch schnelle Kreditvergabe sehr risikoreich und zu unüberlegt sein und eine finanzielle Überforderung begünstigen. **Anleger:innen sollten prüfen, welche Sicherheitsmechanismen es gibt, um einen Totalausfall zu verhindern**. Die Plattformen haben verschiedene Regelungen über die Höhe der Rückzahlungssumme für Anleger:innen im Falle eines Zahlungsausfalls des Kreditnehmers. Auch ein Totalausfall ist möglich. Anleger:innen sollten also nie ihre gesamten Ersparnisse in Online-Kreditplattformen einsetzen, ihnen sollte bewusst sein, dass es sich hier um eine sehr risikoreiche Anlageform handelt.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Für ausführlichere Informationen zu Peer-to-Peer lending siehe Kapitel 2.7.3.

### Roboadvisor, Online-Broker, Neobroker als Alternativen

Mit der Digitalisierung haben die traditionellen Finanzintermediäre – Banken und Sparkassen und Kapitalanlagegesellschaften ebenso wie die traditionellen Finanzvertriebe und Vermögensberater – Konkurrenz erhalten.

**Online-Broker** nehmen Aufträge für Käufe und Wertpapierkäufe ihrer Kund:innen entgegen und führen sie zeitnah an der Börse aus. Sie bieten darüber hinaus an, das Portfolio der Kund:innen in einem Depot zu verwalten, d.h. sie haben eine staatliche Zulassung als depotführende Stelle. Online-Broker ermöglichen Wertpapiersparpläne bereits mit geringen Mindestsummen, dennoch wird **ACCESS** dadurch beschränkt, dass man über hinreichend Kenntnisse verfügen muss, um die bedarfsgerechte Auswahl aus dem Wertpapierangebot zu treffen.

Eine neue Form sind dabei sogenannte **Neobroker**. Sie unterscheiden sich von Online-Brokern vor allem dadurch, dass der Zugang nicht über einen Computer erfolgt, sondern über eine App. Kauf- und Verkaufsaufträge können somit über das Smartphone oder Tablet erledigt werden. Das Handeln ist in der Regel gebührenpflichtig, die Kosten sind aber deutlich geringer als bei Banken, Sparkassen und Direktbanken (z.T. nur 1 Euro pro Transaktion). Allerdings schließen Neobroker mit ausgewählten Handelsplätzen Kooperationen in Dergestalt ab, dass sie an jedem Kauf einer/eines Kund:in mit einer Provision beteiligt sind, die sie vom jeweiligen Handelsplatz erhalten. Bezeichnet wird dies als „**Payment-for-Order-Flow**“. Dabei kooperieren sie mit außerbörslichen Handelsplätzen, auf denen nur eine begrenzte Auswahl an Investmentfonds und Einzelwertpapieren gehandelt werden. Das heißt, auch bei Neobrokern begegnet man – ähnlich wie bei den Hausprodukten von Banken und Sparkassen – dem Problem einer begrenzten Auswahl. Da zudem außerbörsliche Handelsplätze gewählt werden, erfolgt der Kauf bzw. Verkauf häufig zu **ungünstigeren Kursen**, als an den Börsen notiert werden. Andererseits wiederum ist die Aufbewahrung in einem Depot, das im Übrigen von einer Partnerbank des jeweiligen Neobrokers geführt wird, meist kostenlos.

**Neobroker verdienen umso mehr, je mehr Wertpapierkauf- und Verkaufsaufträge ihre Kund:innen ausführen.** Da die Apps sehr anwendungsfreundlich gestaltet sind, bedarf es für jede Transaktion nur weniger Klicks. Damit verbinden Regulierer wie die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) und die BaFin in Deutschland die Besorgnis, dass vor allem Anleger:innen mit geringem finanziellen Börsenwissen versucht sein könnten, zu häufig Kauf- und Verkaufsaufträge zu erteilen, im Versuch, die Marktkurse zu schlagen, um Gewinne zu erzielen. Aus diesem Grund wird derzeit auf europäischer Ebene ein Verbot des Payment-for-Order-Flow erwogen.<sup>24</sup> Die BaFin sieht vor allem die Provisionen kritisch, die Neobroker von den mit ihnen kooperierenden Handelsplätzen erhalten (sogenannte Rückvergütungen). Sie könnten zu Fehlreizen führen, wenn Neobroker sich bei der Auswahl der Kooperationspartner weniger an der Breite der dort gehandelten Wertpapiere und Nähe zu börslichen Kursen orientieren als an der Höhe der Rückvergütungen, die sie pro Transaktion erhalten (vgl. BaFin 2021).

Während es bei Finanzprodukten, die auf den herkömmlichen Vertriebswegen beworben werden, Vorgaben und Regulierungsmaßnahmen, etwa in Bezug auf die Produktaufklärung gibt, ist **unklar, „inwiefern die Aufsicht über Wertpapierangebote und -bewerbung in Sozialen Medien hinreichend gewährleistet ist“** (vgl. Deutscher Bundestag 2021, S. 1). Bekannte Negativbeispiele sind der Handel mit GameStop und AMC

<sup>24</sup> Vgl. als Überblick Brauchle, Katja (2021), „Einsteigen in die Börse: Sind Neobroker zu riskant für Neulinge?“ <https://de.extraetf.com/news/etf-news/einsteigen-in-die-boerse-sind-neobroker-zu-riskant-fuer-neulinge>; „Neobroker Vergleich 2021: Beste Neobroker Deutschlands im Test, <https://www.etf-nachrichten.de/vergleich/neobroker/> aufgerufen am 27.11.2021, 14:00

Aktien. In beiden Fällen wurde über die Sozialen Medien zum Handel dieser Aktien aufgerufen, was zu massiven Bewegungen auf den Aktienmarkt führte. Daraufhin wurde der Handel von Seiten einiger Neobroker kurzzeitig einseitig eingestellt, obwohl die Papiere weiter an der Börse gehandelt wurden. Begründet wurde dies mit Risiken der Kursspekulationen auf die beiden Aktien. Anleger:innen konnten zwar Aktien verkaufen, aber keine neuen mehr kaufen, was zu Verunsicherung und unüberlegten Verkäufen geführt hat.

Auch wenn die ständige Verfügbarkeit und einfache Handhabung der Plattformen grundsätzlich positiv zu bewerten ist, wurde bereits auf die Gefahr verwiesen, vermehrt Wertpapiergeschäfte auszuführen, zumal die Apps gezielt dazu auffordern und animieren, weitere Geschäfte zu tätigen (**Gamification-Ansatz**). Hierbei wird unterschätzt, dass jede Transaktion eine Gebühr kostet und insbesondere zu Zeiten geschlossener Handelsplätze Zusatzkosten entstehen können.

Während Broker lediglich Kauf- und Verkaufsaufträge abwickeln, einschließlich der Aufbewahrung in einem Depot, handelt es sich bei einem **Robo-Advisor** um ein **automatisiertes digitales System zum Vermögensaufbau bzw. zur Vermögensverwaltung**. Basierend auf den Anlagewünschen der/des Kund:in wird entsprechend einem mathematischen Algorithmus ein Wertpapier-Portfolio zusammengestellt.<sup>25</sup> Die Anlagepräferenzen werden anhand eines standardisierten Verfahrens online ermittelt und der Robo-Advisor legt die passende Anlagestrategie fest und führt diese auch aus. **Es findet kein persönliches Beratungsgespräch statt.**

Die Vorteile eines Robo-Advisors werden in geringen Mindestanlagesummen, der (grundsätzlichen) Objektivität des Algorithmus und der Möglichkeit von Ansparrplänen gesehen. Robo-Advisor haben eine große Breite an Anlagemöglichkeiten und legen oft in kostengünstige ETFs an. Verwaltungs- und Servicegebühren sind geringer als bei traditionellen Banken und Sparkassen, aber höher als bei der „Do-it-yourself“ Kapitalanlage. Die automatisierte Reaktion auf Marktveränderungen ermöglicht eine schnellere Anpassung des persönlichen Portfolios als dies eine menschliche Beratung vermag. Auch werden bei den auf Algorithmen basierenden Anpassungen emotional determinierte Entscheidungen vermieden. Als Nachteil kann sich allerdings die standardisierte Abfrage von Anlagepräferenzen, insbesondere Risikopräferenzen erweisen, etwa wenn Verständnisprobleme auftreten oder der/dem Anleger:in nicht klar ist, wie finanzielle Risiken gemessen werden und welcher Zusammenhang zur persönlichen Risikoeinstellung besteht. Auch wird darauf verwiesen, dass gerade bei kleinen Anlage- und Ansparrsummen die Kostenlast in der Relation hoch ist.<sup>26</sup>

### Vermögenswirksame Leistungen

Während die Vorsichtersparnis auf den Notfall ausgerichtet ist, dient längerfristiger Vermögensaufbau geplanten oder erwartbaren Ausgaben, die notwendig sind, um den Lebensstandard zu halten oder eine Verbesserung der Lebenssituation zu realisieren. Bei niedrigem Einkommen ist der finanzielle Spielraum für die Bildung von Ersparnissen allerdings knapp. Umso wichtiger sind staatlich oder betrieblich geförderte Sparformen für die hier fokussierten Familien.

**Vermögenswirksame Leistungen des Arbeitgebers** sind freiwillig, können aber bis zu 40 Euro im Monat betragen. Der Staat fördert diese Vermögensbildung mit der Arbeitnehmersparzulage, die einkommensabhängig gezahlt wird (vgl. Stiftung Warentest 2021, S. 56). Gefördert werden Bausparen, die Tilgung eines Baukredits oder Beteiligungssparen in Form von VL-Aktienfondssparplänen (vgl. ebd., S. 58).

<sup>25</sup> Vgl. als Einführung z.B. Buhrs, Hendrik (2020), „Digitale Anlagehilfe gegen Aufpreis“, [www.finanztip.de](http://www.finanztip.de), aufgerufen am 27.11.2020.

<sup>26</sup> Vgl. [finanzen.net/ratgeber](http://finanzen.net/ratgeber), [www.finanzen.net](http://www.finanzen.net)

Die Verträge für vermögenswirksame Leistungen haben eine Laufzeit von sieben Jahren, davon werden sechs Jahre lang Einzahlungen getätigt und im siebten Jahr ruht der Vertrag. Weder vermögenswirksame Leistungen des Arbeitgebers noch die Arbeitnehmersparzulage des Staates werden automatisch bezahlt. Sie müssen über den Abschluss eines Sparplans mit der Bank oder Bausparkasse beantragt werden. Die **staatliche Arbeitnehmerzulage** muss jedes Jahr aufs Neue mit der Steuererklärung beantragt werden, da sie auf Grundlage des zu versteuernden Einkommens berechnet wird. Stiftung Warentest/Finanztest (2021) weist auf den bürokratischen Aufwand in der Praxis hin – eine Zugangsbeschränkung im Sinne von **ACCESS** (vgl. ebd., S. 56).

Der Sparzweck entscheidet über die Höhe der erforderlichen Ansparsumme, der finanzielle Spielraum über die monatlich verfügbare Sparrate und diese wiederum über den Zeitraum, der gebraucht wird, um ihn zu realisieren. Hinzu kommt bei Familien in finanziellen Herausforderungen die ständig begleitende Unsicherheit, das Angesparte für Notfälle nutzen zu müssen. **Vermögenswirksame Leistungen** bieten hier einen Ausweg, da sie von vielen Arbeitgebern zusätzlich bezahlt werden und zudem langfristig als Vertrag angelegt werden müssen. Allerdings ist für die im Projekt thematisierten Familien der Liquiditätsaspekt umso wichtiger, je weniger im Notfall auf die Kreditaufnahme ausgewichen werden soll bzw. wegen der Zugangsbeschränkungen auch ausgewichen werden kann.

### Riester Verträge zur privaten Altersvorsorge

Als Ausgleich für eine in der Rentenreform von 2002 beschlossenen Kürzung der gesetzlichen Rente wurden die **Riester-Rente** geschaffen. Sie ist eine durch staatliche Zuschüsse geförderte private Altersvorsorge. Förderberechtigt sind alle Arbeitnehmer:innen, die in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und dabei mindestens vier Prozent ihres jährlichen Bruttoeinkommens ansparen, höchstens aber jährlich 2.100 Euro. Dabei wird die staatliche Förderung in die benötigte Mindestansparsumme eingerechnet. Die staatliche Förderung umfasst seit 2018 als Grundzulage 175 Euro und für jedes nach (vor) 2008 geborene Kind zusätzlich 300 Euro jährlich (185 Euro). Diese Einrechnung erleichtert auch Bezieher:innen von geringem Einkommen den Zugang zu einer privaten Altersvorsorge.<sup>27</sup> Verbraucher:innen können zwischen verschiedenen Riesterverträgen wählen, etwa Wohn-Riester, Riester-Bausparvertrag, Riester-Rentenversicherung oder Riester-Fondssparplan. Die Anbieter benötigen eine Zertifizierung der Verträge durch die BaFin. Diese umfasst allerdings keine Qualitätsprüfung hinsichtlich Sicherheit und Rendite. Geprüft wird aber, ob die Anbieter den im Sinne des Zertifizierungsgesetzes geforderten Informationspflichten nachkommen, die sie zu Transparenz bezüglich Rendite und Risiko verpflichten.<sup>28</sup>

Die Notwendigkeit einer ergänzenden privaten Altersvorsorge ist unbestritten. Doch die Riester-Rente hat insbesondere der Bank- und Versicherungswirtschaft in die Hände gespielt. **Gerade für Verbraucher:innen mit geringerem Einkommen wird die Riester-Rente scharf kritisiert**, insbesondere deshalb, weil die Anbieter von Riesterverträgen über Provisionen und Gebühren einen Großteil der staatlichen Förderung abgeschöpft haben, was vor allem bei Riester-Rentenversicherungen der Fall ist. **Mittlerweile ist Konsens, dass sich die Riester-Rente nur lohnt, wenn die volle Förderung bezogen wird.** Als beste Möglichkeit des Riester-Sparens gelten **Riester-Fondssparpläne** (vgl. Stiftung Warentest 2021, 124f.). Sie haben im Gegensatz zu

<sup>27</sup> Vgl. Verbraucherzentrale (2021), „Für wen kann sich die Riester Rente lohnen?“ <https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/geld-versicherungen/altersvorsorge/fuer-wen-kann-sich-die-riesterrente-lohnen-6854>, 10.05.2021, aufgerufen am 27.11.2021

<sup>28</sup> Vgl. „Voraussetzungen der Riester Zertifizierung – Verbraucherschutz durch die Riester Zertifizierung“, [http://altersvorsorge-riester-rente.net/riester\\_zertifizierung0.html](http://altersvorsorge-riester-rente.net/riester_zertifizierung0.html), aufgerufen am 27.11.2021

herkömmlichen Fondssparplänen eine eingebaute Garantie, d.h., bei Rentenbeginn müssen mindestens die geleisteten Einzahlungen zuzüglich der staatlichen Zuschüsse verfügbar sein. Im Hinblick auf **INTEREST** bedeutet dies aber auch, dass der hohe Sicherheitsanspruch nicht ohne Renditeeinbußen zu realisieren ist. Letztere sind allerdings umso geringer, je früher im Berufsleben ein Riester-Fondssparplan abgeschlossen wird. Dem Qualitätsmerkmal **SECURITY** tragen Riesterverträge vollumfänglich Rechnung.

Bei **Liquiditätsengpässen** sollten Verträge stillgelegt und nicht vorzeitig gekündigt werden, um die staatlichen Zulagen nicht zu gefährden. Dem **LIQUIDITY**-Aspekt tragen Riester-Verträge also dadurch Rechnung, dass man sie in Zeiten knapper Geldmittel beitragsfrei ruhen lassen kann.

## 2.6 Versicherungen als Instrument der Risikovorsorge

Versicherungen eröffnen die Möglichkeit eines Risikomanagements, indem sie die finanziellen Verlustrisiken aus Sach- und Personenschäden übernehmen. Die Konditionen und der Schadensfall, für den die Versicherungssumme fällig wird, werden im Versicherungsvertrag festgelegt. Darin enthalten ist die vom Versicherungsunternehmen zu übernehmende Versicherungssumme und der Preis für die Risikoübernahme – die von den Versicherungsnehmer:innen regelmäßig dafür zu entrichtende Prämie.

Versicherungsunternehmen bieten diese Finanzdienstleistungen an, wenn sie den finanziellen Verlust aus dem Schaden und das damit verbundene Risiko quantifizieren können und im Gegensatz zu einzelnen Verbraucher:innen nicht deren Individualrisiko zu tragen haben, sondern ein kleineres Kollektivrisiko. Dies ist dann der Fall, wenn die Versicherung davon ausgehen kann, dass die Summe der Beitragszahlungen (Versicherungsprämien) mindestens ausreicht, um die Schadenzahlungen zu decken. Notwendige Bedingung dafür ist, dass die Schadenrealisierungen über den Kundenstamm hinweg weitgehend voneinander unabhängig sind. Hinzukommen muss eine adäquate Kalkulation der Versicherungsprämie.

**Diese Bedingungen zeigen auf, dass nicht jeder Schaden auch versicherbar ist.** Eine fehlende Quantifizierbarkeit damit verbundener finanzieller Verluste kann dafür ebenso verantwortlich sein wie eine fehlende weitgehende Unabhängigkeit der Einzelrisiken. Ein Beispiel hierfür ist die konjunkturell bedingte Arbeitslosigkeit. Wenn die Arbeitslosenzahl höher wird, wird das zu versichernde Risiko auch höher und somit die Versicherung teurer. **Aus diesem Grund sind Versicherungen, die aus der Perspektive eines Sozialstaates eine grundlegende Rolle spielen, wie z.B. Arbeitslosen- oder Krankenversicherung, nicht nur privater Wirtschaft überlassen, wird sondern auch staatlich organisiert.**

Für die **Versicherung von Krankheit, Arbeitslosigkeit, Alter und Pflege** besteht in Deutschland eine **Versicherungspflicht**, an der sich der öffentliche Sektor im Rahmen seines Sozialversicherungssystems beteiligt.

Im Folgenden werden die **privat organisierten Versicherungen** thematisiert, denn die von den Versicherungsgesellschaften angebotenen Versicherungsverträge sind Bestandteil des Angebots an Finanzdienstleistungen im Finanzsektor. Typische abgesicherte Risiken betreffen Sachschäden, Schäden an anderen Personen, Unfallrisiken, das Berufsunfähigkeitsrisiko, aber auch die Altersvorsorge und Absicherung von Krankheitsrisiken. Diese Risiken sind quantifizierbar und weisen zwischen den Versicherungsnehmer:innen eine weitgehende Unabhängigkeit auf.

### 2.6.1 Anforderung an die Bedarfsgerechtigkeit

Nicht nur der einzelne Versicherungsvertrag muss bedarfsgerecht sein, vielmehr sind die Kriterien dafür auch auf die Auswahl der Risiken anzuwenden, die abgesichert werden sollen. Im Interesse von **SECURITY** und **LIQUIDITY** ist die Frage entscheidend, was ein möglicher finanzieller Schaden für die Familie bedeutet.

Absolute Priorität haben dabei Risiken, deren Realisierung im schlimmsten Fall den finanziellen Ruin bedeuten würden (vgl. Pohlmann 2012, S. 20). So sind Familien mit geringem Einkommen zwingend darauf angewiesen, dass das Erwerbseinkommen nicht ganz oder teilweise ausfällt, z.B. aufgrund von Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit, Krankheit, Unfall oder gar Invalidität bzw. Tod des/der Hauptverdiener:in. In Deutschland wird dabei das Risiko, aufgrund von Krankheit die medizinischen Behandlungskosten nicht tragen zu können und darüber hinaus einer Erwerbsarbeit temporär oder dauerhaft nicht mehr nachgehen zu können, vom Sozialversicherungssystem übernommen. Analoges gilt für die Arbeitslosen- und Rentenversicherung. Sozialversicherungen sind zwar nicht Thema dieses Projektes. Allerdings entfallen auch für diese Risikovorsorge monatlich von dem/der Arbeitnehmer:in zur Hälfte übernommene Versicherungsbeiträge, die im Hinblick auf private Zusatzversicherungen zu berücksichtigen sind.<sup>29</sup> Zweifelsohne setzt die Summe der hierfür zu entrichtenden Versicherungsbeiträge den Möglichkeiten, weitere Risiken absichern zu können, Grenzen. Interpretiert man das Kriterium **INTEREST** im Sinne einer mit dem Einkommen tragbaren Prämienhöhe und berücksichtigt, dass Versicherungssumme ebenso wie der Leistungsumfang mit der Prämienhöhe zusammenhängen, dann wird deutlich, dass **SECURITY** und **LIQUIDITY** in einem Zielkonflikt mit **INTEREST** stehen, den es zu lösen gilt, um eine bedarfsgerechte Versicherungsstruktur zu erhalten.

**SECURITY** und **LIQUIDITY** sollten gegenüber **INTEREST** dominieren, wenn es um die Absicherung gegenüber selbst verursachten Schäden an anderen Personen geht. Gerade wenn diese kostenintensive medizinische Behandlungen erfordern, die zudem für eine lange Zeit aufgebracht werden müssen und somit die persönliche Existenz zerstören können. Analoges gilt für die Beschädigung von Sachen, deren notwendiger Ersatz nur zu hohen Geldsummen möglich ist. **Bei Familien mit geringem Einkommen, bei denen bereits kleine Schäden nicht mehr aus verfügbaren Eigenmitteln gedeckt werden können, spricht dieser Worst Case auch dann zwingend für eine Versicherung, wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit gering ist – und zwar in Form einer vollen, allgemeinen Haftpflichtversicherung.**

Die Frage ist, ob ein Ausgabenspielraum für die private Absicherung von Risiken existiert (als Ergänzung der gesetzlichen Sozialversicherung). So lohnt es sich aus der Perspektive von **SECURITY** und **LIQUIDITY**, die Tragbarkeit privater Absicherungen gegen den Invaliditätsfall abzuschätzen, denn gerade die Grenzen der gesetzlichen Versicherungen können im Ernstfall, z.B. aufgrund einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit, zu einer finanziellen Bedrohung für Familien mit geringem Einkommen werden. Was im Einzelfall getragen werden kann, ist auch davon abhängig, wie die Prämienstruktur aussieht und wie sie mit den Leistungen des Versicherungsgebers korrelieren. Analoges trifft zu für eine die gesetzliche Rentenversicherung ergänzende private Altersvorsorge.

Mit Abschluss eines Versicherungsvertrages tritt die/der Versicherungsnehmer:in mit ihren/seinen Beiträgen in eine finanzielle Vorleistung und nimmt eine Gläubigerposition gegenüber dem Versicherungsunternehmen ein. Mit dieser ist ein Vertrauen darauf verbunden, vom Versicherer im Schadensfall die gewünschte finanzielle Leistung zu erhalten, und dies zu einer Prämie, die fair ist und zugleich auch regelmäßig aus dem Einkommen geleistet werden kann (**INTEREST**).

Das Versicherungsunternehmen hat wiederum ein Interesse daran, mit den Versicherungsprämien ausreichend Mittel zur Verfügung zu haben, um auftretende Schäden in ihrer Gesamtheit abdecken zu können und ist darüber hinaus an einem Überschuss interessiert. Die Versicherungsprämie enthält über eine

---

<sup>29</sup> Eine Ausnahme bildet die gesetzliche Unfallversicherung. Die Beiträge werden von der/dem Arbeitgeber:in bzw. Schulen und Hochschulen in voller Höhe übernommen.

Orientierung am Kollektivrisiko hinaus weitere Komponenten, beispielsweise ein Entgelt für Verwaltungs- und Bearbeitungskosten und einen Gewinnaufschlag. Auch eine Kompensation für die Risikoübernahme kann enthalten sein. Schließlich gilt es auch zu berücksichtigen, dass die Versicherten möglicherweise nach Abschluss des Versicherungsvertrages ihr Verhalten ändern, indem sie weniger Vorsicht walten lassen, also weniger Interesse an Maßnahmen einer Schadenverhütung haben (Moral Hazard Problem). Damit verbunden können sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit für einen Schaden als auch die Schadenhöhe steigen.

**Diesem Problem kommt die Versicherungspraxis mit Selbstbehalt entgegen.** Entweder wird ein fixer Betrag von der Schadenssumme abgezogen (Abzugs-Franchise), oder bis zu einer bestimmten Schadenssumme kein Ersatz geleistet. Wenn aber die Schadenssumme über diesen Mindestbetrag hinaus geht, kann es zum zeitlichen Selbstbehalt kommen, wenn der volle Ersatz (Integral-Franchise), oder die Leistungspflicht des Versicherungsunternehmens erst nach Ablauf einer vertraglich bestimmten Frist nach Eintritt des Versicherungsfalles geleistet wird (vgl. Armbrüster 2019a, 96f.). Anders gewendet, ist die Versicherungsprämie ein komplexes Konstrukt, das den Versicherungsunternehmen Spielräume für ihre Gestaltung einräumt.<sup>30</sup> Gerade bei einem knappen Budget werden Versicherungen mit Selbstbehalt bevorzugt, da diese mit niedrigeren Prämien einhergehen. **Bei Abschluss einer Versicherung mit Selbstbehalt sollte sorgsam geprüft werden, ob im Schadensfall genug finanzielle Mittel für die Zahlung eines Selbstbehalts bereitstehen.**

Im Hinblick auf das Qualitätskriterium **ACCESS** ist auszuschließen, dass mit Prämien und Versicherungsleistungen geworben wird, die der Bedarfssituation der zu Versicherenden nicht entsprechen. Auch ausgeschlossen werden müssen Vertragsangebote, bei denen sowohl für die Prämienhöhe als auch für die Versicherungsleistung Kriterien herangezogen werden, die nicht in einem plausiblen Zusammenhang mit dem objektiven Risiko stehen und damit diskriminierend wären. Als ungerechtfertigte Zugangsbeschränkung können sich unverständlich formulierte Vertragsklauseln erweisen.

Der Sicherheitsaspekt erhält bei Versicherungsverträgen besondere Bedeutung, soll dadurch doch gerade mehr Sicherheit im Leben der Verbraucher:innen gewährleistet werden. In der Vertragsanbahnungsphase sind aus der Perspektive von **SECURITY** Maßnahmen zu ergreifen, die dazu beitragen, ein berechtigtes Vertrauensverhältnis zu begründen. Hierzu gehört, dass der/die Versicherungsnehmer:in darauf vertrauen kann, dass er/sie die Vertragsvereinbarungen korrekt verstanden hat, also nicht deshalb enttäuscht werden kann, dass sie im Falle eines entstandenen Schadens von einer vertraglichen Zusage ausgegangen ist, die die Versicherungsgeberin abstreitet und damit vor Gericht Recht bekommt. Den Vertraufaufbau fördern zudem **Beratungsleistungen** mit dem Ziel, die Verbraucher:innen darin zu unterstützen, eine bedarfsgerechte Rangfolge abzusichernder Risiken und einen angemessenen Versicherungsumfang zu finden. **Oberste Priorität haben Risiken, deren Realisierung der/die Verbraucher:in in den Ruin treiben würden** – und nicht Versicherungsverträge, die mehr als andere den Gewinn des Versicherungsunternehmens erhöhen.

Entsprechend hat der Gesetzgeber für die Versicherungsunternehmen bzw. selbstständige Versicherungsvermittler:innen eine sogenannte „anlassbezogene“ Beratungspflicht erlassen (§§ 6 Abs. 1 VVG und 61 Abs). Nach der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie ist Beratung im Sinne von **begründeter Empfehlung** zu verstehen, d.h., es muss begründet werden, „warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.“ (vgl. Wagner 2018b) Maßgeblich für die Beratung sind dabei die Komplexität des Produktes und die Situation des/der potenziellen Versicherungsnehmer:in. Auch ist ein „angemessenes Verhältnis zwischen dem Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämie zu

<sup>30</sup> Eine Einführung in die Versicherungsökonomie bieten z.B. Zweifel und Eisen 2003.

berücksichtigen.“ (Ebd.) Der Beratung hat eine schriftliche Dokumentation zu folgen, die dem/der potenziellen Versicherungsnehmerin vor Vertragsabschluss auszuhändigen ist. Auf eine schriftliche Dokumentation kann nur auf ausdrücklichen Wunsch der Versicherungsnehmer:innen verzichtet werden (außer bei Pflichtversicherungen), bzw. wenn nur eine vorläufige Deckung vereinbart wird (vgl. ebd.).

Im Interesse von **INTEREST** muss sich die Berechnung der Prämie am objektiven Risiko für das Versicherungsunternehmen orientieren. Sie darf nicht durch ungebührlich hohe Bearbeitungskosten bzw. hohe Margen in die Höhe getrieben werden. Versicherungsnehmer:innen sind von denjenigen Verträgen abzuraten, bei denen das Versicherungsunternehmen am meisten verdient. Aus Gründen einer höheren Prognosesicherheit sind Versicherungsunternehmen an einer langfristigen Vertragsbeziehung interessiert. Dies sollten sie im Hinblick auf **SOCIAL RESPONSIBILITY** im Interesse einer gemeinsamen Nutzenmaximierung anstreben. Während der Vertragsphase erhält **LIQUIDITY** Bedeutung: Tritt der Schadensfall ein, benötigt der/die Versicherungsnehmer:in zügig die Versicherungssumme, damit entstandene Schäden fristgerecht beglichen werden können.

**LIQUIDITY** im Sinne von **Flexibilität** muss ferner einen kostenlosen und schnellen Versicherungswechsel möglich machen. In Übereinstimmung mit **SECURITY** sollten einseitig zu Lasten der Versicherungsnehmer:innen vorgenommene Beitragsanpassungen nur aus nachvollziehbaren und außerordentlichen Gründen erfolgen.

## 2.6.2 Praxis der Versicherungswelt

Ein steigender Preiswettbewerb setzt Versicherungsunternehmen verstärkt Anreize, die Bevölkerung mit möglichst vielen Versicherungen zu versorgen, um auf diese Weise ihr Ertragsziel zu erreichen. Dass sie damit erfolgreich sind, zeigt eine Studie im Auftrag von Stiftung Warentest/Finanztest. Danach gaben bereits 2012 die Menschen in Deutschland knapp 2.000 Euro im Jahr für ihren Versicherungsschutz aus (vgl. Pohlmann 2012, S. 7). Den Verbraucherzentralen (vgl. Reichard et al. 2016) und Stiftung Warentest/Finanztest (Pohlmann 2012) zufolge wird eine bestehende Informationsüberlegenheit der Versicherungsunternehmen während der Vertragsanbahnungsphase meistens nicht abgebaut.

„Kein Wunder, dass viele sich auf das verlassen, was ihnen zum Beispiel der Vermittler vor Ort, ihr Makler oder die Werbung anpreist. Das ist bequem, doch leider bezahlen sie dadurch häufig mehr Geld als nötig, und es kommt dabei selten der optimale Schutz heraus.“ (Pohlmann 2012, S. 7)

„Das zeigt auch die Statistik, denn jedes Jahr wieder bestätigen Erhebungen zum Beispiel, dass eine Hausratversicherung in mehr Haushalten vorhanden ist als die private Haftpflichtversicherung. Eine Unfallversicherung haben mehr Kunden abgeschlossen als eine Versicherung zum Schutz bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit.“ (Pohlmann 2012, S. 7)

Eine weitere Strategie der Versicherungswirtschaft besteht darin zu erreichen, dass die Versicherungsnehmer:innen eine Präferenz für ein bestimmtes Versicherungsunternehmen entwickeln und somit weniger sensibel auf Preisunterschiede und Preisanpassungen reagieren. Derartige Präferenzen werden dann geschaffen, wenn sich die Versicherungsnehmer:innen bei einem bestimmten Versicherungsunternehmen besser als bei anderen betreut fühlen. Versicherungspolice sind allerdings Erfahrungsgüter – erst nach Abschluss des Vertrages, also erst während der Vertragslaufzeit erfahren die Versicherungsnehmer:innen, ob ihr Vertrauen gerechtfertigt ist oder nicht (vgl. Nguyen und Romeike 2013). In der Phase der Vertragsanbahnung sind sie hingegen darauf angewiesen, Informationen über die spezifischen Versicherungskonditionen zu

erhalten, die erstens ausreichend sind, um die Güte des Versicherungsschutzes zu beurteilen und zweitens dem entsprechen, was das Versicherungsunternehmen auch de facto leistet. Angesichts der Versicherungswirklichkeit ist Skepsis angebracht, erschwert doch die Vielfalt an Angeboten eine Vergleichbarkeit und die Komplexität der Versicherungsverträge deren Verständnis.

Aufgrund dieser Vielfalt und Komplexität der Versicherungsangebote kommt der Beratung und der damit zusammenhängenden Vertriebswege eine besondere Bedeutung zu. Aus diesem Grund werden im Folgenden zunächst die Versicherungsvertriebswege diskutiert, bevor die Bedarfsgerechtigkeit verschiedener Versicherungsprodukte kritisch betrachtet wird.

### Versicherungsvertriebswege

Um das optimale Versicherungsportfolio zu erhalten, sind die Verbraucher:innen auf Unterstützung angewiesen, und zwar sowohl im Hinblick auf bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeiten als auch darauf, die Konditionen der Versicherungsverträge verstehen zu können. Die Vertriebsart und die Vertriebskanäle haben somit analog zum Geldanlagebereich einen hohen Einfluss darauf, ob ein Versicherungsportfolio die Kriterien für Bedarfsgerechtigkeit erfüllt. Ein Direktvertrieb durch Produktwerbung in Presse und Medien ist ebenso gebräuchlich wie das Dazwischenschalten von angestellten Vermittler:innen (vgl. dazu Wagner 2018a), selbstständigen Versicherungsvertreter:innen, selbstständigen Versicherungsmakler:innen, ferner anderen Unternehmen, insbesondere Banken und Sparkassen.

Je nach Vertriebsweg erhalten die Verbraucher:innen häufig einen lediglich sehr begrenzten Ausschnitt aus dem gesamten Versicherungsangebot zur Auswahl. Werden zudem Versicherungsvertreter:innen (nach altem VVG gleichbedeutend: Versicherungsagent) oder Bankmitarbeiter:innen für die Zahl der abgeschlossenen Versicherungen prämiert, entstehen Fehlanreize, die die Gefahr erhöhen, besonders teure, unpassende oder sogar unnötige Versicherungen abzuschließen – z.B. dort eine Vollversicherung abzuschließen, wo eine Teilversicherung ausreichen würde.

Im **Direktvertrieb** werden Vertragsangebote häufig nach Telefonaten postalisch verschickt und können so zumindest unter Zuhilfenahme eines/einer Expert:in geprüft werden. In diesem Fall geht es häufig nur um die Hausprodukte einer Versicherungsgesellschaft. Ein Direktvertrieb ist somit nur zu empfehlen, wenn dem eine gründliche Recherche vorausgegangen ist und besagte Versicherung als die Beste herausgefiltert wurde.

Ein/Eine **Versicherungsvertreter:in** ist eine unternehmensexterne, selbständige Person, die im Auftrag von einem Versicherer oder einem/einer Versicherungsvertreter:in Versicherungsverträge vermittelt oder abschließt (§ 59 Abs. 2 VVG). Er wird entweder ausschließlich für einen bestimmten Versicherer bzw. einen bestimmten Versicherungskonzern Verträge vermitteln (**Einfirmenvertreter:in**, Ausschließlichkeitsvertreter:in, Konzernvertreter:in), oder für mehrere Versicherer (Mehrfach- oder **Mehrfirmenvertreter**). Die Einfirmenvertreter:innen sind insofern unternehmens- oder konzerngebunden. Z.B. sind die Banken und Sparkassen zumeist lediglich mit bestimmten Versicherern eng verbunden und fungieren grundsätzlich als Einfirmenvertreter, selten als Mehrfirmenvertreter (vgl. Armbrüster 2019b, S. 223 f.). Somit vertreten die Bank und daher mittelbar auch die Bankangestellten (als Erfüllungsgehilfe der Bank gem. § 278 BGB), regelmäßig die Interessen einer bestimmten Versicherungsgesellschaft. Insofern haben die Verbraucher:innen bei den Einfirmenvertreter:innen lediglich begrenzte Auswahlmöglichkeiten. Hinzu kommt die Abhängigkeit der Versicherungsvertreter:innen von den Versicherungsunternehmen, zu denen ein Vertragsverhältnis besteht. Denn der/die Versicherungsvertreter:in wird **für den Abschluss eines jeden**

**Versicherungsvertrages** vom jeweiligen Versicherungsunternehmen entgolten (**Provisionsanspruch** gemäß §§ 87 ff. i.V.m. § 92 Abs. 2 HGB). Beim Großteil der in Deutschland abgeschlossenen Versicherungsverträge sind Versicherungsvertreter:innen beteiligt (vgl. Armbrüster 2019b, S. 223); diese Vertriebsart spielt in der Praxis also eine entscheidende Rolle.

Ein/Eine **Versicherungsmakler:in** ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein (§ 59 Abs. 3 VVG). Somit schließt er mit der/dem Kund:in einen Maklervertrag ab, der ihn dazu berechtigt, für die/den Kund:in den optimalen Versicherungsschutz zu finden und sie zudem während der Vertragslaufzeit zu betreuen, einschließlich der Anpassung der Verträge bei verändertem Versicherungsbedarf. Der/Die Versicherungsmakler:in ist somit Sachwalter:in der/des Versicherungsnehmer:in und von Versicherungsunternehmen unabhängig. Wie Versicherungsvertreter:innen erhalten der Makler:innen allerdings nach wie vor die Vergütung – die sogenannte Courtage – von dem Versicherungsunternehmen, dessen Versicherung er verkauft hat.

Ein/Eine **Versicherungsberater:in** ist, wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein (§ 59 Abs. 4 VVG).

Die Vergütungssätze der Versicherungsunternehmen für die oben beschriebenen Versicherungsvermittler:innen sind nicht einheitlich über alle Versicherungsarten gleich und können zwischen den Versicherungsunternehmen variieren. Sie umfassen sowohl Abschluss- als auch Bestandsprovisionen. Die Wirtschaftswoche hat 2016 einen Überblick über durchschnittliche Provisionsätze vermittelt. Danach werden für Sachversicherungen oft 20 Prozent des Jahresbeitrages im ersten Jahr nach Abschluss des Vertrages fällig. Es folgt jährlich eine geringere, auf der Grundlage des Jahresbeitrages ermittelte Bestandsprovision. Die vergleichsweise geringste Bestandsprovision wird für Kfz-Versicherungen bezahlt, was offensichtlich einem starken Wettbewerb unter den Versicherungsunternehmen geschuldet ist. Die damit verbundene geringere Möglichkeit, in den Versicherungsprämien hohe Gewinnaufschläge zu berücksichtigen, wird auf die Vermittler:innen in geringeren Vergütungen überwälzt. Für Lebensversicherungen nennt die Wirtschaftswoche drei bis fünf Prozent der gesamten Beitragssumme, also der Summe aller Jahresbeiträge über die Vertragslaufzeit. Hinzu kommt eine Bestandsprovision in Höhe von einem Prozent des Jahresbeitrages (vgl. Wirtschaftswoche 20.12.2016). Wichtig zu wissen ist, dass eine Provision vom Versicherungsunternehmen an die Vertreter:innen oder Makler:innen nicht bezahlt werden muss, wenn der Vertrag innerhalb der Widerrufsfrist storniert wird.

Bei jedem Vertriebsweg werden somit vom Versicherungsunternehmen Provisionen bzw. Courtagen für den Abschluss eines Versicherungsvertrages an die Vermittler:innen bezahlt. Ferner unterscheiden sich die Vertriebswege im Hinblick auf die Auswahlmöglichkeiten zwischen Versicherungsverträgen und den Grad der Unabhängigkeit vom Versicherungsunternehmen.

Am geringsten sind die Auswahlmöglichkeiten bei vom Versicherungsunternehmen angestellten Personen, also bei sogenannten angestellten Versicherungsvermittler:innen oder **Außendienstmitarbeiter:innen**; hier besteht auch die größte Abhängigkeit vom Versicherungsunternehmen. Diese in der Praxis auch als „angestellte Versicherungsvertreter“ bezeichneten Personen **werden lediglich Hausprodukte anbieten, auch dann, wenn diese dem individuellen Versicherungsbedarf nicht entsprechen**. Zudem unterliegen sie

hinsichtlich der jeweils verfolgten Verkaufsstrategie den Dienstanweisungen des Versicherungsunternehmens als ihrem Arbeitgeber.

Die größte Unabhängigkeit besitzen **Versicherungsmakler:innen**. Sie sind zumindest formal an kein Versicherungsunternehmen gebunden und haben vor diesem Hintergrund die Möglichkeit, aus einem großen Versicherungsangebot eine für die Kund:innen bedarfsgerechte Versicherungsstruktur und einen bedarfsgerechten Versicherungsumfang zu wählen. Allerdings setzen die unterschiedlichen Provisionshöhen diesem formal gegebenen Auswahlpotenzial Grenzen, sind doch mit den unterschiedlichen Provisionshöhen auch entsprechende Anreizwirkungen verbunden. So lohnt sich für die Makler:innen der Abschluss einer Lebensversicherung mehr als der Abschluss einer privaten Haftversicherung oder Kfz-Versicherung.

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang das in Deutschland seit der Weimarer Republik gültige Provisionsabgabeverbot (vgl. BaFin 2020). Danach ist es Versicherungsvertreter:innen und -makler:innen untersagt, die vom Versicherungsunternehmen erhaltene Provision bzw. Courtage mit den Kund:innen zu teilen, also Provisionen teilweise an diese abzugeben. Dies soll einen ruinösen Wettbewerb verhindern.<sup>31</sup> Die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots wird derzeit diskutiert.

Anders sieht die Unabhängigkeit bei **Versicherungsberater:innen** aus. Sie erhalten von ihren Kund:innen ein Beratungshonorar, und zwar für die Beratung und nicht für den Abschluss eines Vertrages. Der Nachteil besteht darin, dass die Kund:innen in Vorleistung gehen müssen, auch, wenn ein Vertragsabschluss überhaupt nicht zustande kommt.<sup>32</sup>

Diskutiert wird auf der Grundlage der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD) ein Ersatz der Provision für Neuabschlüsse von Versicherungsverträgen durch ein Beratungshonorar auch für Versicherungsmakler:innen. **Bedenken werden allerdings dahingehend geäußert, dass die zu entrichtenden Honorare gerade für die unteren Einkommensklassen, die eine Beratung besonders benötigen, zu hoch sein und sie zurückschrecken könnten.** Dies hätte sodann eine Unterversicherung zur Folge, die weder für die potentiellen Versicherungsnehmer:innen noch für die Versicherungsmakler:innen vorteilhaft ist (vgl. Armbrüster 2019b, S. 235).

Neben Provisionen und Courtagen können auch andere Anreizstrukturen auf die Beratungsleistung von Versicherungen wirken. Dies ist beispielsweise bei der Vermittlung einer **Restschuldversicherung** durch eine:n Bankangestellte:n der Fall. Die **Restschuldversicherung** schützt für bestimmte Fälle Kreditinstitut und Kreditnehmer:in davor einen Kreditausfall tragen zu müssen. Ein Kreditinstitut ist grundsätzlich immer an ihrem Abschluss interessiert: Es erhält eine Abschlussprovision, hat die Kosten der Versicherung nicht zu tragen und ist im Versicherungsfall in voller Höhe vor einem Verlust geschützt. Für die/den Kreditnehmer:in ist dagegen eine Restschuldversicherung teuer, sie erhöht die faktische Zinsbelastung deutlich, und zudem ist sie oft unnötig, weil der zu übernehmende Versicherungsfall bereits anderweitig abgedeckt sein kann (Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung) bzw. der faktisch eintretende Schadensfall möglicherweise nicht versichert ist und somit der Kreditausfall nicht von der Versicherung getragen wird.

<sup>31</sup> Vgl. „Das gesetzliche Provisionsabgabeverbot: Was ist aus Sicht des Versicherungsmaklers noch erlaubt?“, [www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de) aufgerufen am 21.11.2021.

<sup>32</sup> Einen guten Überblick über die Vor- und Nachteile der einzelnen Vertriebsmöglichkeiten vermittelt Finanztip: <https://www.finanztip.de/sinnvolle-versicherungen/versicherungsberater>

### Digitalisierung der Versicherungsvermittlung: Vergleichsportale und InsurTechs

Digitalisierungsprozesse haben in letzter Zeit weitere Versicherungsvertriebswege ins Leben gerufen. **Vergleichsportale** werben damit, Transparenz in die unübersichtliche Versicherungslandschaft zu bringen, indem sich die Verbraucher:innen per Mausklick und kostenlos einen Überblick über Versicherungsprämien und Leistungen unterschiedlicher Versicherungsunternehmen verschaffen können. Folgt man allerdings einer Studie der Verbraucherzentralen, dann klaffen Anspruch und Realität auseinander (vgl. Dautzenberg et al. 2016). **Bemängelt wird darin insbesondere, dass Vergleichsportale keinen umfassenden Angebotsüberblick, sondern lediglich einen Ausschnitt wiedergeben.** Dieser Befund wird für die größten Vergleichsportale Verivox und Check24 in einem Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main nach einer Klage des Verbraucherzentrale Bundesverbandes bestätigt. Insbesondere war aufgefallen, dass Check24 nur jene Anbieter berücksichtigte, die an das Unternehmen eine Provision bezahlt hatten. Damit verstießen sie gegen die gesetzlichen Informationspflichten.<sup>33</sup> In dieselbe Richtung ging ein Urteil des Landgerichts Heidelberg für das Vergleichsportal Verivox. Dieses Urteil wurde mittlerweile durch das Oberlandesgericht Karlsruhe bestätigt.<sup>34</sup> Nach diesen Urteilen sind solche Vergleichsportale als Versicherungsmakler einzuordnen und sind daher gemäß § 60 Abs. 1 S. 2 VVG verpflichtet, **ausdrücklich auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinzuweisen.** Check24 bietet im Übrigen nicht nur Preisvergleiche an, sondern über eine App auch Serviceleistungen bei der Verwaltung und Kündigung von Versicherungen. Versprochen werden Check24 Punkte für jede in die App eingetragene Versicherung. Die Punkte können ab einem Wert von 2.000 Euro bar abgerufen werden.<sup>35</sup>

An dieser Stelle wird Folgendes deutlich: Vergleichsportale, hinter denen gewinnorientierte Unternehmen stehen und deren Portale kostenfrei genutzt werden können, sind nicht neutral und unabhängig, obwohl sie, wie oben erläutert, als Versicherungsmakler an erster Stelle die Interessen der potentiellen Versicherungsnehmer:innen zu bewahren haben. Vielmehr arbeiten sie aber mit Versicherungs- und vielen weiteren Unternehmen zusammen, von denen sie eine Courtage erhalten und daher der Bewahrung derer Interessen nahe stehen. So ist auch zu verstehen, dass man bei Check24 Bonuspunkte für jede Versicherung erhält, die in die App zur Verwaltung eingetragen wird. Dies kann dazu animieren, den Preischeck von Check24 zu nutzen – der sich wiederum nur auf einen Ausschnitt aus allen Versicherungsangeboten richtet – um Neuverträge abzuschließen.

Neben den Vergleichsportalen haben sich sogenannte **InsurTechs** entwickelt. Sie bieten einerseits Apps an, mit deren Hilfe bestehende Versicherungen kontinuierlich im Hinblick auf ihre Passgenauigkeit geprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Andererseits verkaufen sie auch neue Versicherungen und betätigen sich somit als digitale Makler.

Sie werben nicht nur mit ihrer Unabhängigkeit und einem schnellen Vertragsabschluss, sondern auch damit, den Versicherungsumfang, seine Struktur und die Kosten während der Vertragslaufzeit zu optimieren. Die BaFin lobt den intensivierten Wettbewerb:

„Insurtechs können grundsätzlich dazu beitragen, Transparenz und Wettbewerb im Sinne der Verbraucher zu fördern. Denn die neuen Marktteilnehmer verstärken den Druck auf die Branche, Prozesse, Systeme und Produkte zu optimieren. Die BaFin begrüßt diese

<sup>33</sup> LG Frankfurt a.M., Urteil vom 6.5.2021 – 2-03 O 347/19 (juris).

<sup>34</sup> OLG Karlsruhe, Urteil vom 22.9.2021 – 6 U 82/20 (juris).

<sup>35</sup> Vgl. [www.check24.de](http://www.check24.de), Versicherungen einfach verwalten & optimieren, aufgerufen am 21.11.2021, 17:27.

Entwicklung, die nicht nur dem Verbraucher zugutekommt, sondern langfristig auch die Wettbewerbsfähigkeit und Stabilität des deutschen Versicherungsmarkts festigt.“ (BaFin 2016)

**Verbraucherschützer:innen sind skeptisch, was den Nutzen für die Verbraucher:innen anbelangt.** Auch die digitalen Versicherungsmakler arbeiten mit bestimmten Versicherungsunternehmen zusammen und erhalten von ihnen Courtage für den Abschluss einer Neuversicherung. Finanztip weist deshalb darauf hin, dass die Versicherungsnehmer:innen oftmals günstigere Angebote erhalten, wenn sie selbst vergleichen (vgl. Finanztip 2017).

**Kritisch ist ferner, dass viele Apps nicht genutzt werden können, ohne dem InsurTech eine Maklervollmacht zu gewähren.** Auch wird manchen InsurTechs vorgeworfen, nicht hinreichend ausführlich auf die langfristigen Folgen einer Maklervollmacht hinzuweisen (vgl. ebd.).

### Big Data und individuell risikoadjustierte Prämiengestaltung

Die mit dem Digitalisierungsprozess zusammenhängende **Künstliche Intelligenz (KI)** macht es möglich, große Datenmengen und komplexe Datenstrukturen zielgerichtet zu verarbeiten (**Big Data**). Auch wird durch KI ermöglicht, Prozesse zu automatisieren, die mit Anbahnung, Gestaltung, Abschluss oder Anpassung von Verträgen zusammenhängen; damit wird für beide Seiten der Zeitaufwand und für die Versicherungsunternehmen zusätzlich der Personalaufwand reduziert.

Das Grundprinzip traditioneller Prämiengestaltung beruht darauf, das individuelle Risiko anhand des vom jeweiligen Versicherungsunternehmen durchschnittlich über alle Versicherungsnehmer:innen erwarteten Schadensfall zu quantifizieren, zuzüglich eines Risikoaufschlags, der zu erwartenden Abweichungen Rechnung trägt. Dieses Pooling von Risiken wird vor allem damit gerechtfertigt, dass das Versicherungsunternehmen weniger gut über ein individuelles Risiko informiert ist als der/die Versicherungsnehmer:in und ein Abbau dieser Informationsasymmetrie entweder zu kostenintensiv bzw. gar nicht möglich wäre.<sup>36</sup>

Als Konsequenz kosten gute Risiken eine gemessen an den zu tragenden Schadensfällen sehr hohe Prämie. Für schlechte Risiken wird hingegen gemessen an den zu tragenden Schadensfällen eine zu niedrige Prämie fällig, sie werden somit quersubventioniert. Pooling birgt damit die Gefahr, dass gute Risiken erst gar nicht versichert werden, weil die Prämie ungerechtfertigt hoch erscheint. Den Versicherungsunternehmen könnten dadurch gerade diejenigen Versicherungsnehmer:innen verloren gehen, die sie benötigen, um schlechte Risiken zu subventionieren. Bereits vor diesem Hintergrund dürfte die Versicherungswirtschaft ein großes Interesse daran haben, mit Hilfe von Big Data das jeweils individuelle Risiko exakter zu quantifizieren. Versicherungsunternehmen haben auch bisher schon versucht, diese Informationsprobleme zu lösen, z.B. indem private Krankenkassen Beitragsrückzahlungen für eine Nichtinanspruchnahme ihrer Leistungen gewähren. Allerdings sind derartige Maßnahmen nicht in der Lage, die Informationsasymmetrie zufriedenstellend zu senken (vgl. Prognos AG 2017, S. 19).

Big Data ermöglicht es, „große Mengen unstrukturierter, heterogener, unvollständiger und sogar fehlerhafter Daten“ (ebd., S. 19 f) zu verarbeiten. Damit kann insbesondere der von Versicherungsunternehmen kalkulierte Risikoaufschlag genauer berechnet werden. Für die Individualisierung der risikoadjustierten Prämien von größerem Interesse ist die Verfügbarkeit von „individuell – und nicht mehr nur kollektiv einer (Unter-)Gruppe – zurechenbaren Daten“ (ebd., S. 20). Die technischen **Voraussetzungen hierfür werden durch**

---

<sup>36</sup> Dieses Thema ist ein viel beforschtes Feld. Als Überblick vgl. Zweifel und Eisen 2003 und Prognos AG 2017.

**Smartphones und eingesetzte Telematiksysteme, einer Software, mit der sich das individuelle Verhalten der Versicherungsnehmer:innen beobachten lässt, geschaffen.** Unter diesen Kontext fällt auch das Interesse der Versicherungswirtschaft an einer Kooperation mit den Internetriesen Google, Amazon, Apple, die über eine Vielzahl individueller Verhaltensdaten verfügen und darin ein neues profitables Geschäftsfeld sehen (vgl. ebd., S. 32).

### Was bedeutet dies für die Verbraucher:innen?

Zunächst einmal gilt es festzuhalten, dass sich eine Abkehr vom Risiko-Pooling für Versicherungsunternehmen nur lohnt, wenn das individuelle Risiko nicht hauptsächlich durch den Zufall bestimmt wird. Ist dies nämlich der Fall, werden sich die Einzelrisiken kaum unterscheiden. Ein Beispiel hierfür ist die Haftpflichtversicherung, ein weiteres die Unfallversicherung (vgl. ebd., S. 23). **Einen Sinn macht die Individualisierung von Risiken dagegen bei Schäden, deren Eintrittswahrscheinlichkeit und Höhe entscheidend durch das Verhalten der Versicherten beeinflusst wird** – das Versicherungsunternehmen bei Vertragsschluss jedoch keine Informationen darüber besitzt. Die **Kfz-Versicherung** liefert ein Beispiel dafür, dass eine individuell risikoadjustierte Prämiengestaltung sowohl einzelner Versicherungsnehmer:innen als auch der Gemeinschaft nützen kann, indem weniger Unfälle produziert werden. Zunehmend werden hier von den Versicherungsunternehmen Telematiktarife, welche auch das konkrete Verhalten des/der Versicherten berücksichtigt, angeboten (vgl. ebd.).

In diesem Zusammenhang ist es wichtig darzustellen, dass der Versuch einer individuell risikoadjustierten Prämienbestimmung nur dann erfolgreich sein kann, wenn potenzielle Versicherungsnehmer:innen einen damit verbundenen mehr oder weniger kontinuierlichen Einblick in die persönliche Lebensweise akzeptieren, wenn sie also bereit sind, die angeforderten Daten freizugeben. Gerade für Familien in finanziell schwierigen Situationen, können prämiensenkenden Anreize seitens der Versicherungsunternehmen dazu führen, dass sie sich dazu bereiterklären, kontinuierlich Daten über ihr Verhalten preiszugeben, ohne die möglichen längerfristigen Konsequenzen zu berücksichtigen.

Zudem ist denkbar, dass durch eine individuell risikoadjustierte Prämiengestaltung bestimmte Risiken von Versicherungsunternehmen nicht mehr übernommen werden. Etwa könnte bei der privaten Krankenversicherung eine individuell risikoadjustierte Prämiengestaltung dazu führen, dass immer mehr schlechte Risiken bei den gesetzlichen Krankenversicherungen landen und deren Risikostruktur weiter beeinträchtigen. Die Folge wären Beitragserhöhungen, die dann auch die Haushalte mit niedrigem Einkommen belasten würden (vgl. ebd., S. 20).

### 2.6.5 Möglichkeiten der bedarfsgerechten Risikovorsorge

Die Notwendigkeit der Risikoabsicherung durch Versicherungen richtet sich danach, ob ein eintretender Schaden mit Hilfe des laufenden Einkommens und vorhandener Ersparnisse aufgefangen werden kann, und zwar ohne den Lebensstandard einschneidend auf nicht absehbare Zeit zu senken. Insbesondere soll die Absicherung einen Schutz davor bieten, die materielle Existenz zu vernichten.

Im Hinblick auf ACCESS fällt auf, dass in der Versicherungspraxis der Zugang zu Informationen, die eine vernünftige und bedarfsgerechte Entscheidungsfindung ermöglichen, durch mangelnde Transparenz erschwert wird. Unterstützung erfahren Kund:innen durch Verbraucherzentralen und Versicherungsberater:innen. Die Inanspruchnahme ist in der Regel kostenpflichtig bzw. mit einem Beratungshonorar verbunden. Ebenfalls als hilfreich können sich Vergleichsportale erweisen – jedoch haben die Versicherungsnehmer:innen wie bereits angesprochen hier zunächst die Aufgabe, die Unabhängigkeit des jeweiligen

Vergleichsportals zu prüfen. Vorsicht ist geboten, wenn man unmittelbar per Mausklick zu einem Versicherungsunternehmen weitergeleitet wird, dessen Angebot als das Beste gekürt wurde.

Regelmäßige Vergleichstests liefert Stiftung Warentest/Finanztest. **Bei den Vergleichen zeigt sich, dass der steigende Wettbewerb unter den Versicherern das Angebot immer besser macht.** Geworben wird sowohl mit Erweiterungen dessen, was an Schäden abgedeckt wird, als auch mit den Versicherungssummen.

Aufgrund der Verbesserung im Leistungsprofil wird empfohlen, ältere Versicherungen regelmäßig hinsichtlich des Leistungsumfangs zu überprüfen und auch, ob es mittlerweile bessere Angebote gibt. Da die Kündigungsfristen kurz sind, bietet die Versicherungspraxis den Versicherten die Möglichkeit, kurzfristig den Versicherungsschutz zu optimieren. Insbesondere wird empfohlen, den Versicherungsschutz bei Veränderung der Lebensumstände zu prüfen.

**Schwer zu überprüfen ist, wie gut die Versicherer Schäden tatsächlich regulieren.** Dabei ist gerade mit Blick auf **LIQUIDTY** die Schnelligkeit der Schadenregulierung und Auszahlung im Sinne der Vertragsvereinbarung wichtig. Bei Verzögerungen durch die Versicherungsunternehmen fühlen sich Versicherte oft ratlos. Auch hier bietet die Praxis Unterstützungsmöglichkeiten an. So weist der Bund der Versicherten<sup>37</sup> auf eine **offizielle Ombudsstelle**<sup>38</sup> hin, deren Inanspruchnahme kostenlos ist.

Gerade, wenn die finanziellen Mittel begrenzt sind, ist es erforderlich, einen ausreichenden Versicherungsschutz zur Vermeidung von Existenzgefährdungen zu wählen. Zugleich gilt es, Verträge zu vermeiden, die das Budget unnötig belasten.

Pohlmann (2012) stellt eine Rangfolge an Versicherungsverträgen auf. Den ersten Rang nehmen dabei die gesetzlich vorgeschriebene Kranken- und Pflegeversicherung, die ebenfalls gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Versicherung und die private Haftpflichtversicherung ein; sie sind allesamt unverzichtbar.

Sehr empfohlen werden eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Arbeitnehmer:innen, eine Risikolebensversicherung für Familien und – falls vorhanden – eine Wohngebäudeversicherung für Immobilienbesitzer (vgl. Pohlmann 2012, S. 9).

**Sinnvoll kann eine Hausratversicherung** sein, wenn die Wohnungseinrichtung entsprechend hochwertig ist.

Überflüssig sind Versicherungsverträge, die geringe, mit den finanziellen Ressourcen auffangbare Schäden absichern, bzw. für deren Schäden besser durch Ansparen vorgesorgt werden kann (vgl. ebd.). Beispiele sind die Ausbildungsversicherung für Kinder oder Enkel, spezielle den Hausrat betreffende Versicherungen, z.B. die Glasversicherung, aber auch bestimmte Versicherungen zur privaten Altersvorsorge.

### **Unbedingt notwendige Versicherung: Private Haftpflichtversicherung**

**Wer anderen einen Schaden zufügt, haftet dafür unbeschränkt.** Was dies im Zweifel bedeuten kann, verdeutlicht folgende Beispielsituation:

„Obwohl die Ampel gerade auf Rot springt, rast [ein Radfahrer] noch über die Straße und stößt mit einem anderen Radfahrer zusammen. Was, wenn dieser so unglücklich stürzt, dass er fortan querschnittsgelähmt ist? Dann muss der Unfallverursacher für sämtliche Ausgaben aufkommen, zum Beispiel für Schmerzensgeld und Behandlungskosten, die die

---

<sup>37</sup> Vgl. <https://www.bunddersicherten.de>

<sup>38</sup> Vgl. [www.versicherungsombudsmann.de](http://www.versicherungsombudsmann.de)

Krankenkasse des Verletzten von ihm zurückverlangt, oder eventuell auch für eine Rente, wenn er invalide bleibt und nicht mehr arbeiten kann“ (Pohlmann 2012, S. 19)

Eine private Haftpflichtversicherung zahlt für alle Schäden, gleichgültig ob sie fahrlässig oder grob fahrlässig verursacht worden sind. Ausgeschlossen sind allerdings vorsätzlich, also absichtlich herbeigeführte Schäden (vgl. Reichard 2016, S. 89).

Unter dem Kriterium **SECURITY** gilt es, in der Vertragsanbahnungsphase Vertragsangebote danach zu ordnen, welche Leistungen im Einzelnen zugesagt werden. Unter dem Kriterium **INTEREST** steht dagegen die vom jeweiligen Versicherungsunternehmen für ihr angebotenes Leistungspaket geforderte Versicherungsprämie im Zentrum. Aussortiert werden können jene Angebote, die bei gleicher oder gar geringerer Leistung zu höheren monatlichen oder jährlichen Beitragszahlungen führen. Es ist ein Zielkonflikt zwischen **SECURITY** und **INTEREST** zu lösen. Er richtet sich danach, welchen Schäden eine höhere Eintrittswahrscheinlichkeit beigemessen wird, ob die damit verbundenen Kosten auch selbst finanziert werden können und was man sich an regelmäßigen Versicherungsprämien leisten kann bzw. möchte.

Unabhängig davon, empfiehlt z.B. Stiftung Warentest/Finanztest die einzelnen Versicherungsangebote daraufhin zu prüfen, ob sie einen sogenannten Basisschutz oder Grundschutz bieten, also z.B. Schäden abdecken, die erst einige Zeit nach einem verursachten Schadenfall eintreten, aber durch diesen bedingt sind (vgl. Pohlmann, 2012, S. 22).

Die Privathaftpflichtversicherung sollte eine Versicherungssumme von 10 Mio. Euro nicht unterschreiten und sollte der gesamten Familie Schutz bieten, was in der Praxis auch der Fall ist.

Über den Grundschutz hinausgehende Leistungen führen in der Regel zu höheren Versicherungsprämien. Dennoch kann es im Hinblick auf SECURITY empfehlenswert sein, diese Leistungen auch nachzufragen. Ein Beispiel sind Schäden, die noch deliktunfähige Kinder anrichten und bei denen nachgewiesen werden kann, dass die elterliche Aufsichtspflicht verletzt wurde oder Schäden an gemieteten bzw. geliehenen Sachen.

Dem Aspekt **LIQUIDITY** wird in der Versicherungspraxis allgemein und bei der privaten Haftpflichtversicherung im Speziellen dadurch Rechnung getragen, dass man die Versicherungsprämie sowohl einmalig als auch über die Monate verteilt zahlen kann.

**In der Praxis das beste Angebot zu finden, wird dadurch erschwert**, dass vieles, was das Leistungspaket umfasst und die Bedingungen für den Versicherungsfall spezifiziert, **lediglich im Kleingedruckten zu finden ist**. So legt mancher Versicherer sowohl für im Grundschutz enthaltene, als auch zusätzliche Leistungen Höchstgrenzen fest, z.B. für Mietsachschäden, Verlust privater Schlüssel, ferner für Schäden durch deliktunfähige Kinder bei Verletzung der Aufsichtspflicht (vgl. Reichard 2016, 91f.).

### **Empfohlene Versicherungen: Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung**

Eine schwere Krankheit oder ein Unfall können zur teilweisen oder vollständigen Erwerbsunfähigkeit führen, so dass eine Arbeit im bisherigen Beruf nicht mehr möglich ist. Die damit verbundenen Einkommensausfälle stellen ein existenzbedrohendes Risiko dar. Die Erwerbsminderungsrente der gesetzlichen Rentenversicherung bietet nur einen geringen Schutz, der durchschnittlich unter dem Grundsicherungsniveau liegt. Sie betrug 2021 bei voller Auszahlung durchschnittlich 700 Euro und bei anteiliger Auszahlung 350 Euro monatlich.<sup>39</sup> Die volle Erwerbsminderungsrente wird nur dann gezahlt, wenn man nicht mehr in der Lage ist, mehr

---

<sup>39</sup> Vgl. <https://www.berufsunfaehigkeitsversicherung-test-vergleich.com/erwerbsminderungsrente/hoehe-berechnen>.

als drei Stunden am Tag zu arbeiten. Sofern bis maximal sechs Stunden Arbeitszeit am Tag verrichtet werden kann, wird eine anteilige Rente gezahlt. Dabei spielt es keine Rolle, welchen Beruf man vor Feststellung der Erwerbsminderung oder -unfähigkeit ausgeübt hat. Zugemutet wird damit jede Tätigkeit, die aufgrund des Gesundheitszustandes noch ausgeführt werden kann. Zudem wird eine Rente nur bezahlt, wenn mindestens fünf Beitragsjahre vorausgegangen sind (vgl. Reichard 2016, 63f.).<sup>40</sup>

**Zur Deckung der Unterversorgung empfehlen die Verbraucherzentralen daher den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung.** Deren Leistungen werden im Gegensatz zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente auch dann gezahlt, wenn zwar eine grundsätzliche Erwerbsfähigkeit vorliegt, jedoch die Anforderungen des bislang ausgeübten Berufes zu mindestens 50 Prozent nicht mehr erfüllt werden können.

Allerdings wird die Versicherungspraxis den Kriterien für ein bedarfsgerechtes Angebot insofern nicht gerecht, als der Zugang (ACCESS) durch die vergleichsweise hohen Versicherungsprämien für viele Haushalte versperrt ist und zudem die Versicherungen nicht jedem/jeder Nachfrager:in auch einen Vertrag anbieten. Ausschlaggebend ist eine detaillierte Gesundheitsprüfung zur Dokumentation von Erkrankungen und gesundheitlichen Problemen der vergangenen Jahre (vgl. Pohlmann 2012, S. 59).

**Berufsunfähigkeitsversicherungen** gehören zu den teuersten Versicherungen. Grundlage für die Prämienberechnung ist nicht das Einzel-, sondern das Kollektivrisiko: **Der ausgeübte Beruf und das Lebensalter spielen die entscheidende Rolle.** Die genaue Zuordnung der Berufe zu Risikogruppen kann dabei je nach Versicherungsunternehmen abweichen (vgl. Pohlmann 2012, S. 60f). Stets aber wächst die Prämienhöhe mit dem Lebensalter, in dem ein Vertragsabschluss getätigt wird. Wichtig ist ferner die Unterscheidung zwischen einer Netto- und einer Bruttoprämie: Am Beginn der Vertragslaufzeit bezahlt die/der Versicherungsnehmer:in die Nettoprämie. Das Versicherungsunternehmen behält sich vor, den Beitrag bis zur Bruttoprämie während der Vertragsdauer zu erhöhen, um damit nicht prognostizierten Risiken bzw. zu gering prognostizierten Anlagegewinnen Rechnung zu tragen. Letztere werden benötigt, um bei Berufsunfähigkeit die zugesagten Zahlungen leisten zu können. Bis zu einer Obergrenze werden also die Versicherten am Kapitalanlageisiko des Versicherungsunternehmens beteiligt.

„Wollen Versicherer Kunden anlocken, setzen sie niedrigere Zahlbeiträge bei hohen Bruttobeiträgen an – denn kaum einer schaut auf den Bruttobeitrag.“ (Klotz 2019b, S. 3)

Versäumen es die Versicherer, diese Differenz zwischen Netto- und Bruttobeitrag zu kommunizieren, verstößt dies gegen das Transparenzgebot und stellt eine Verletzung des Kriteriums **SECURITY** dar. Anders gewendet, ist es als ein Qualitätsmerkmal des angebotenen Produktes zu werten, wenn die Versicherungsvermittler:innen oder Versicherungsunternehmen transparent darauf hinweisen. **Die Prämienlandschaft gestaltet sich höchst heterogen.** Dies hängt vor allem mit Unterschieden in der Risikoeinschätzung zusammen.

„So kann es passieren, dass ein Unternehmen aufgrund einer Vorerkrankung oder eines Hobbys wie Fallschirmspringen einen sehr hohen Beitrag verlangt, während der Schutz bei einem anderen Versicherer eher günstig ist.“ (ebd., S. 5)

Finanztip hat für ausgewählte Berufe Prämienspannen für Berufsunfähigkeitsversicherungen ermittelt, die 200 Euro und mehr betragen können (vgl. Klotz 2019b, S. 4 f). Unterstellt wurde hierbei eine gewünschte

<sup>40</sup> Für vor 1961 geborene Personen gilt allerdings ein Vertrauensschutz: Zumutbar ist nur die Ausübung solcher Berufe, die ähnliche Anforderungen wie der bislang ausgeübte Beruf stellen.

Versicherungsleistung von 1500 Euro monatlich und ein:e 35-jährige:r Versicherungsnehmer:in, die bis zum 67. Lebensjahr versichert sein möchte.

Als kostengünstigere Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung bietet der Versicherungssektor eine private Erwerbsminderungsrente an, die von den Bedingungen her der gesetzlichen Variante gleicht. Allerdings kann eine ebenfalls umfangreiche Gesundheitsprüfung den Zugang erschweren oder unmöglich machen (vgl. Pohlmann 2012, S. 64).

Eine **Dread-and-Disease Versicherung** ist in der Regel keine Alternative: Sie leistet nur einmalig eine bestimmte Versicherungssumme, wenn die/der Versicherungsnehmer:in schwer erkrankt ist und zahlt nur für bestimmte Krankheiten. Ausgenommen sind z.B. psychische Erkrankungen. Die Vertragslaufzeit endet mit dem Schadensfall und dessen Abwicklung. Eine zweite Erkrankung ist nicht versichert. Die Versicherer unterscheiden sich vor allem darin, wie sie die jeweilige Krankheitssituation konkretisieren, für die sie leisten (vgl. Klotz 2019a).

Neben einer Versicherung gegen die materiellen Folgen einer Invalidität ist eine Risikolebensversicherung sehr zu empfehlen. Sie stellt eine Absicherung der Familie gegen das Todesfallrisiko eines zum Familieneinkommen beitragenden Familienmitglieds dar. Die vereinbarte Versicherungssumme wird im Todesfall der versicherten Person einmalig ausgezahlt. Sie ist insbesondere auch für nicht verheiratete Paare und Alleinerziehende empfehlenswert. Die Risikolebensversicherung erfordert ebenfalls einen Gesundheits-Check. Auch hier kann also das Versicherungsunternehmen aufgrund einer pessimistischen Risikoeinschätzung den Zugang zu einem Versicherungsvertrag verweigern. Ebenso differieren auch hier die Prämienhöhen aufgrund unterschiedlicher Risikoeinschätzungen der Versicherer (vgl. Pohlmann 2012, S. 76 f), und es ist zwischen Brutto- und Nettobeiträgen zu unterscheiden. Allerdings ist die monatlich zu leistende Versicherungsprämie geringer als bei der Berufsunfähigkeitsversicherung. Auch hier ist Transparenz bezüglich der Versicherungskonditionen als ein Qualitätsmerkmal des angebotenen Vertrages zu werten. In diesem Zusammenhang ist der Hinweis wichtig, dass der Versicherungsschutz bei unwahren Angaben verloren geht (§ 19 VVG). So verlangen die meisten Versicherungsunternehmen für Raucher:innen höhere Prämien als für Nichtraucher. Hat eine versicherte Person angegeben, Nichtraucher:in zu sein und stirbt dann an nikotinbedingtem Lungenkrebs, kann die Versicherung die Leistung verweigern. Allerdings reagieren auch hier Versicherungen durchaus unterschiedlich auf Falschangaben (vgl. ebd.).

### Eingeschränkt zu empfehlende Versicherungen: Hausratsversicherung, Elementarversicherung

Gut zu überlegen ist die Absicherung von Risiken, deren Realisierung ggf. aus dem laufenden Einkommen oder der Vorsichtersparnis abgedeckt werden können.

In diesem Zusammenhang hält beispielsweise Stiftung Warentest/Finanztest eine **Hausratsversicherung** nur dann für sinnvoll, wenn die Wohnungseinrichtung entsprechend hochwertig ist. **Eine Hausratsversicherung bietet Schutz gegen Beschädigung, Zerstörung und Abhandenkommen des Hausrats.** Darunter fallen auch Wertsachen wie Bargeld, Sparbücher und Schmuck. Welche Wertgegenstände in welchem Umfang versichert sind, hängt vom Vertragstyp ab (vgl. Reichard 2016, S. 109). Abgesichert werden durch Brand, Blitzschlag, Explosionen, Einbruchdiebstahl und Vandalismus, Raub, Leitungswasser, Sturm (ab Windstärke 8), Hagel verursachte Schäden. Allerdings obliegt es den Versicherern, was unter den einzelnen Schadenskategorien zu verstehen ist, wann also das Versicherungsunternehmen in Leistung tritt. So wird ein Brand als ein Feuer definiert, das sich aus eigener Kraft ausbreiten kann. Ein Beispiel ist ein defektes Elektrokabel, das die Gardine entzündet. Dagegen gibt es keinen Schadenersatz, wenn eine Zigarette ein Loch in den Teppich brennt

(vgl. Reichard 2016, S. 110).<sup>41</sup> Ebenfalls nicht zahlen würde die Versicherung bei einem Brandschaden, der infolge eines Erdbebens entsteht. Da in Deutschland kaum Erdbeben stattfinden, sind Erdbeben in den Policen in der Regel ausgeschlossen. Auch ein Brandschaden, der durch einen an brennbaren Hausteilen zu nah eingesetzten Heizstrahler verursacht worden ist, würde nicht übernommen werden. Dem Kriterium **SECURITY** wird damit nicht ausreichend Rechnung getragen (vgl. Armbrüster 2019a, S. 603).

Zugangsbeschränkungen (ACCESS) können daraus resultieren, dass eine genaue Wertermittlung für den Hausrat nur möglich ist, wenn alle Rechnungen für dessen Anschaffung vorhanden sind. Andernfalls droht Unterversicherung und damit eine unzureichende Zahlung im Schadensfall. Hier ist nach Alternativen Ausschau zu halten, etwa einer Quadratmeterlösung: Pro Quadratmeter wird für den Standardfall ein bestimmter Geldbetrag (z.B. 650 Euro) angesetzt. Die Versicherungssumme ergibt sich dann durch Multiplikation mit der Wohnungsgröße, Einzelnachweise werden im Schadensfall nicht verlangt.

Bei Hausratversicherungen sind neben einem Basistarif viele **Zusatzleistungen** möglich (vgl. Reichard et al. 2016, S. 115). Nicht nur ist die Prämiengestaltung der Versicherungsunternehmen unterschiedlich, sondern auch die Kommunikation der Leistungen. Im Interesse von **INTEREST** und **SECURITY** kann diese Heterogenität als Chance begriffen werden, im Bedarfsfall den Versicherer zu wechseln. Die Inanspruchnahme unabhängiger Beratungsleistungen ist daher erneut empfehlenswert.

Im Hinblick auf **LIQUIDITY**, d.h. Leistungserstattung im Schadensfall, besteht die Notwendigkeit, bei Änderungen im Hausrat zu prüfen, ob die vereinbarte Versicherungssumme noch angemessen ist.

Unserer Auffassung nach sollte das Verhältnis zwischen den finanziellen Schäden, die der Familie entstehen können, und den finanziellen Möglichkeiten, sie aus Ersparnissen und monatlichem Ausgabenspielraum abzudecken, abgewogen werden. In dieselbe Richtung geht eine Empfehlung der Verbraucherzentralen, indem sie den Verbraucher:innen nahelegen, den Neuwert der gesamten Wohnungseinrichtung den Ersparnissen und dem monatlichen Einkommen gegenüberzustellen. Ist es zum Beispiel im Falle eines Brandes oder Wasserschadens möglich, das Hab und Gut durch eigene Geldmittel wieder zu ersetzen? Falls diese Frage mit nein beantwortet wird, empfiehlt sich der Abschluss einer Hausratversicherung (vgl. Reichard et al. 2016, S. 107).

Im Zusammenhang mit dem Klimawandel ist eine **Elementarversicherung** wichtig geworden. Das gilt auch für Mieter:innen: Steht z.B. nach einer Überschwemmung das Erdgeschoss unter Wasser, übernimmt die Hausratversicherung den dadurch entstandenen Schaden nicht.<sup>42</sup>

### Nicht zu empfehlende Versicherungen: Zusatzversicherungen, Ausbildungsversicherung, Riesterrentenversicherung

Die Versicherungsvermittler werben gerne mit Zusatzversicherungen. Von Verbraucherschützern werden diese konsensual für überflüssig gehalten. Ein Beispiel ist die Glasversicherung, die sich nur für Hausbesitzer:innen mit vielen großen Fenstern bzw. einem verglasten Wintergarten lohnt (vgl. Reichard et al. 2016, S. 147, Pohlmann 2012, S. 17). Ebenso wird von einer Krankenhaustagegeldversicherung abgeraten, deren Zweck darin besteht, für die Zeit eines Krankenhausaufenthaltes notwendige Ausgaben abzudecken. Dies sei

<sup>41</sup> Zu weiteren Präzisierungen einzelner Schäden vgl. Reichard et al. (2016), S. 110f.

<sup>42</sup> Vgl. zu weiteren Schäden, die es sich lohnt abzusichern, Reichard et al., 2016, S. 116 und Neubert, Henriette (2021): Hausratversicherung. Schutz bei Einbruch, Brand und Wasserschäden, <https://www.finanztip.de/hausratversicherung/>, aufgerufen am 23.11.2021.

vor dem Hintergrund, dass entweder der Arbeitnehmer:in das Gehalt weiter bezahlt, bzw. Krankengeld bezogen wird, überflüssig (vgl. Pohlmann 2012, S. 13f; Reichard et al. 2016 S. 147). Auch eine Fahrradversicherung wird angesichts eines hohen Selbstbehaltes und den nur sehr eingeschränkten Bedingungen, unter denen die Versicherungsunternehmen überhaupt leisten, skeptisch gesehen.

Überflüssig ist eine Versicherung nicht nur dann, wenn der Schaden unproblematisch selbst beglichen werden kann, sondern auch, wenn bessere Möglichkeiten der Risikovorsorge bestehen, etwa Ansparen. Ein Beispiel ist die gerne von Vermittler:innen empfohlene Ausbildungsversicherung. Hier wird eine Versicherungssumme vereinbart, die zu einem bestimmten Lebensjahr des Kindes fällig wird. Bis dahin werden Prämien bezahlt. Im Vergleich zu einem Ansparplan sind Ausbildungsversicherungen allein aufgrund der in Rechnung gestellten Verwaltungskosten und ihrer geringen Rendite nachteilig. Entsprechend sollte auf diese Versicherung verzichtet werden (Reichard et al. 2016, S. 151; Pohlmann 2012, S. 15).

Zu den überflüssigen Versicherungen zählen Verbraucherschützer auch eine ergänzende private Altersvorsorge durch Abschluss einer reinen **Riester-Rentenversicherung**. Tatsächlich wurde in den Anfangsjahren der Riester-Rente der größte Teil der Riesterverträge als Riester-Rentenversicherung abgeschlossen. Seit aber der Garantiezins für Versicherungen – der auch für die Riesterverträge gilt – sukzessive absinkt, steigt die Bedeutung an **fondsgebundenen** Riester-Versicherungen, bei denen ein Teil in Investmentfonds investiert wird (siehe auch Kapitel 2.5.4). Der Abschluss einer klassischen Rentenversicherung garantiert bei Rentenbeginn eine lebenslange Rente, deren Höhe ebenfalls zum Teil garantiert wird. Höhere Beträge sind nur möglich, wenn der Versicherte Überschüsse erwirtschaftet. Seit Anfang 2022 beträgt der allgemeine Garantiezins für Lebens- und Rentenversicherungen nur noch 0,25 Prozent.

Die Nachteile von Riester-Rentenversicherungen werden in hohen Abschlusskosten und Bearbeitungsgebühren gesehen. Damit fließt ein erheblicher Teil der Sparbeträge an die Anbieter von Riester-Verträgen zurück. Vor dem Hintergrund der schlechten Kosten-/Ertragsrelation der Riester-Verträge demonstrierten Verbraucherschützer, Verbraucherzentrale Bundesverband, Bund der Versicherten und die Bürgerbewegung Finanzwende im Mai 2021 öffentlich gegen diese Art der Altersvorsorge.

Finanztest hat daraufhin eine genauere Analyse sowohl von Riester-Fondsparplänen als auch Riester-Rentenversicherungen durchgeführt. Finanztest kommt zum Schluss, dass unter Berücksichtigung der staatlichen Förderung die persönliche Rendite eines Riester-Vertrages meist höher liegt als bei jeder alternativen Sparmöglichkeit zur Altersvorsorge, **allerdings nicht in Form einer Versicherung**. Für Versicherungen gilt danach nach wie vor, dass die Kosten für den Abschluss und die Verwaltung der Verträge in vielen Fällen die staatlichen Zulagen aufzehren (vgl. Finanztip 8/2021, S. 42).

Die Notwendigkeit, ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung eine staatlich geförderte private Altersvorsorge aufzubauen, ist unbestritten. Dabei sind gerade Geringverdienende und Familien auf die Förderungen angewiesen. Die genannten Ausführungen machen jedoch deutlich, welche Fehlanreize und Schief lagen durch die Einbeziehung des Finanzsektors entstanden sind. Wie das Beispiel der Sutor Bank zeigt, stellen nicht nur die hohen Kosten und Gebühren der Finanzdienstleister, sondern auch die Haftung für Verluste ein ungeklärtes Problem dar. Es bleibt abzuwarten, wie die neue Bundesregierung die offensichtliche Lücke in der privaten Altersvorsorge zu schließen plant. Die Verbraucherzentralen fordern von der Politik eine Stärkung der gesetzlichen Rente sowie einen öffentlichen Vorsorgefonds nach schwedischem Vorbild.

## 2.7 Konsumentenkredite

### 2.7.1 Anforderungen an die Bedarfsgerechtigkeit

Die Redensart „erst sparen und dann zahlen“ findet sich häufig. Vor allem bei Haushalten mit geringem Einkommen wird auf sie verwiesen. Das Ansinnen ist zwar grundsätzlich richtig, jedoch nicht für jede Lebenssituation passend. Insbesondere **Menschen mit geringem Haushaltseinkommen ausschließlich auf Ansparmodelle zu verweisen, wäre fatal.**

Ein **planvoll und umsichtig eingesetzter Kredit kann dabei unterstützen, bestimmte Situationen überhaupt erst bewältigen zu können.** Es gibt viele Alltagsbeispiele, bei denen die Kreditaufnahme ein akutes Problem lösen kann. Für die optimale Nutzung bedarf es einer entsprechenden finanziellen Bildung, um zu wissen, auf was geachtet werden sollte. Wie alle Finanzdienstleistungen werden auch Kredite zwischen Parteien mit ungleichem Verhandlungsspielraum geschlossen.

Es kommt also darauf an, Kreditverträge so zu gestalten, dass sie auch von Familien in finanziellen Herausforderungen erfüllt werden können und zugleich der Kreditzweck umgesetzt wird. Derartige Kreditverträge ermöglichen nicht nur die Stabilisierung der individuellen Lebenslage, sondern sind auch geeignet, die eigene Lebenslage nachhaltig zu verbessern, etwa durch Weiterbildung. Bedarfsgerechtigkeit ist dabei daran zu messen, wie durch die Vertragsbedingungen die gesamte Kreditbeziehung gestaltet wird.

Ein Kreditvertrag zeichnet sich dadurch aus, dass die/der Kreditnehmer:in unmittelbar nach Vertragsschluss (in der Gegenwart) Liquidität erhält und zugleich die Verpflichtung eingeht, die Schuld zuzüglich Zinsen in der Zukunft zurückzuzahlen. Mit **Hilfe von Verbraucherkrediten können Finanzierungsbedarfe sowohl aus ungeplanten als auch geplanten Zahlungsdefiziten gedeckt werden.** Im erstgenannten Fall erlauben sie es, bereits realisierte Risiken aufzufangen (**Risk Coping**). In letztgenanntem Fall machen sie Anschaffungen von Gütern, Nutzung von kostenpflichtigen Dienstleistungen und dergleichen möglich, bevor die dazu notwendigen Eigenmittel erwirtschaftet worden sind. Einem gegenwärtigen Liquiditätszufluss steht also ein zukünftiger Liquiditätsabfluss gegenüber. Somit bieten Kredite zwar die Möglichkeit, **aktuelle Finanzierungsbedarfe zu decken**, werfen aber andererseits **für die Zukunft neue Finanzierungsbedarfe auf, zu deren Deckung zusätzliche Mittel zur Verfügung stehen müssen.** Andernfalls droht Zahlungsverzug bzw. sogar endgültiger Kreditausfall.

Eine Kreditaufnahme eröffnet also einerseits die Chance auf eine Stabilisierung bzw. sogar Verbesserung der Lebenslage, geht aber andererseits mit dem Risiko einer Destabilisierung bzw. Verschlechterung der Lebenslage einher, wenn es nicht gelingt, den Kredit vereinbarungsgemäß zu tilgen. Dies führt oftmals dazu, eine Kreditaufnahme als Finanzierungsmöglichkeit von vornherein zu verwerfen, vor allem dann, wenn das Erwerbseinkommen eher gering ist oder zusätzliche Einnahmen, etwa aus Vermögen, nicht oder nur in geringem Umfang zur Verfügung stehen, wie dies bei den in diesem Projekt thematisierten Familien der Fall ist. Wie hoch die Chancen sind, mit Hilfe eines Kredits die Lebenslage zu stabilisieren bzw. zu verbessern, hängt nun aber auch davon ab, wie die Voraussetzungen für einen Zugang zu Kredit bestimmt werden und wie eine nachfolgende Kreditbeziehung gestaltet wird. Insbesondere beim Kredit wird deutlich, dass ein Finanzprodukt eine Beziehung zwischen Anbietenden und Nachfragenden reflektiert, die mit den Zugangsbedingungen beginnt und dem Vertragsschluss endet. Ein Kreditprodukt ist somit so gut wie die dadurch ermöglichte Kreditbeziehung zwischen Finanzdienstleister und Verbraucher:in. Insbesondere für Familien in finanziellen Herausforderungen muss dabei ein Kompromiss zwischen den Zugangsmöglichkeiten (ACCESS) und der

Schuldentragfähigkeit (SECURITY) gefunden werden. Die Kreditwürdigkeitsprüfung ebenso wie die Vertragskonditionen (INTEREST) spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Das Kriterium **ACCESS** hat vor allem in der Vertragsanbahnungsphase Bedeutung. **Die Prüfung der Kreditwürdigkeit** steht hier im Mittelpunkt. Sie erfordert eine Prognose im Hinblick auf die zukünftige Zahlungsfähigkeit der/des Verbraucher:in. Diese Prognose ist für die Anbieter mit Kosten verbunden, die umso höher sind, je stärker dabei auf die individuellen Lebensumstände eingegangen wird. Um Kosten zu sparen, könnten die Kreditanbieter somit auf Faktoren zurückgreifen, die lediglich als indirekte Indikatoren für die Zahlungsfähigkeit interpretiert werden können, aber kostenfrei verfügbar sind. Beispiele sind die sozioökonomische Herkunft, das Alter, der Wohnort. Die Beschäftigung im Niedriglohnsektor kann mit einem für die Kreditanbieter verbundenen höheren Verlustrisiko einhergehen, muss es aber nicht. Vielmehr spielen die jeweils individuellen Lebensumstände eine ebenso wichtige Rolle. Dasselbe trifft auch für den Wohnort zu. Wenn der/die Verbraucher:in in einem sozial benachteiligten Viertel wohnt oder das Rentenalter erreicht bzw. überschritten hat, muss dies nicht bedeuten, dass sie von vornherein ein hohes Risiko darstellt, einen Kredit vertragsgerecht bedienen zu können. Gerade die Anwendung derartiger indirekter Indikatoren für die Kreditwürdigkeitsprüfung kann somit zu einer ungerechtfertigten und ggf. gesetzlich ausdrücklich verbotenen Zugangsverweigerung führen (vgl. § 19 Abs. 1 AGG).

Bei Verbraucher:innen mit schlechter Bonität verlagern manche Kreditanbieter durch die Gestaltung der Konditionen die Folgen des Kreditausfalls einseitig auf die Schuldner:innen. Die Bestellung von Sicherheiten und Bürgen, der Abschluss einer Restschuldersicherung, oder aber die Aussicht auf Kettenkreditverträge sind Beispiele.

Kredite bedeuten den Tausch einer finanziellen **Entlastung** in der Gegenwart gegen den Tausch einer finanziellen **Belastung** in der Zukunft. Wichtig ist dabei „Kredite als Vorgriff auf zukünftige Einkommen betrachten, nicht als Teil des Konsums, weil Kreditraten nicht nur aufgrund von Zinskosten Handlungsspielräume im Budget reduzieren.“ (Preuße 2019, 70f.) Umso wichtiger ist es im Interesse von **SECURITY**, dass die Kreditnachfrager:innen für die Vertragsanbahnungsphase volle Transparenz im Hinblick auf die Rückzahlungs- und Zinskonditionen erhalten, wobei es nicht nur auf Informationsfülle, sondern auch auf Verständlichkeit ankommt. Nur so ist eine Planbarkeit im Hinblick auf die Kredittilgung möglich. Im Übrigen kann gerade ein fehlendes Verständnis der Produktmerkmale auch als subjektive Zugangsbarriere wirken. Aufgrund von fehlender Transparenz kennen Verbraucher:innen häufig bestehende Ausweichalternativen nicht und verstellen sich somit den Zugang zu einer Kreditlösung für die Deckung eines finanziellen Bedarfes aufgrund von Unkenntnis (vgl. Reifner et al. 2013, S. 38). „Entscheidend ist dabei auch, dass der Kunde die Informationen rechtzeitig erhält, (...) und gegebenenfalls eine ausreichende Überlegungszeit eingeräumt bekommt“ (ebd.).

Insbesondere ist in einem Beratungsgespräch auf die Kreditrisiken einzugehen. Es muss besprochen werden, dass durch die Änderung von Lebensumständen Risiken entstehen können, die es erschweren, Rückzahlungen zu leisten. So birgt eine unerwartet eingetretene Ausgabenerhöhung, deren Wiederholung allenfalls zufällig ist, ein niedrigeres Ausfallrisiko als eine unterjährig planmäßig eingetretene Ausgabenerhöhung, die wiederholt zu erwarten ist (z.B. Nachzahlungen für Energie, die in Zukunft zu regelmäßig höheren monatlichen Beiträgen führen). Zudem sind vom Anbieter vorgesehene Nebengeschäfte wie eine Restschuldersicherung einschließlich ihrer zusätzlichen Kosten offen zu legen und bezüglich ihrer Sinnhaftigkeit für die Verbraucher:innen zu erklären. Im Interesse einer vertrauensvollen Beziehung zwischen beiden Vertragspartnern sind konkrete Empfehlungen auszuschließen, die nur dem Interesse des Kreditanbieters dienen.

Wird die Vertragsanbahnungsphase mit einer Kreditzusage beendet, folgt ein konkretes Vertragsangebot. In der Phase des **Vertragsschlusses** prüft die/der Verbraucher:in die individuelle Eignung des Produktes auf der Grundlage der Konditionen (Zins und Nebenkosten, Tilgungsplan etc.) und trifft ihre/seine Entscheidung über Annahme oder Ablehnung. Der Tilgungsplan entscheidet über den von dem/der Schuldner:in zu tragenden Liquiditätsabfluss über die Laufzeit des Kredits hinweg. **SECURITY** verbietet einen Tilgungsplan, der dem/der Verbraucher:in Unsicherheit über die Höhe der zu zahlenden Zinsen aufbürdet; denn dadurch entsteht ein zusätzliches Risiko, unerwartet in ein Zahlungsdefizit zu rutschen. Ebenso zu vermeiden sind Kredite, für die die Hauptlast der Tilgung auf das Ende der Laufzeit gelegt wird (Ballonkredite) (Reifner et al. 2013, S. 32). Für die/den Schuldner:in steigt nämlich dadurch die Unsicherheit darüber, ob dann genügend Einnahmen zur Verfügung stehen, um den Vertrag fristgerecht zu erfüllen.

Die Komponente Sicherheit steigt in ihrer Bedeutung, je höher der aufgenommene Kreditbetrag ist und je länger die Laufzeit gewählt wird. Kredite für Anschaffungen aller Art sind davon mehr betroffen als Kredite, die dem Ausgleich von geplanten oder ungeplanten unterjährigen Zahlungsdefiziten dienen, allerdings auch nur, wenn sie durch einen kurzfristigen Kredit abgedeckt werden.

Die Laufzeit eines Kredits spielt für den Faktor Sicherheit eine wichtige Rolle. Sie sollte für die Anschaffung von Gütern nie deren Nutzungsdauer übersteigen. Andernfalls wird eine gegebenenfalls wieder über Kredit zu finanzierende Ersatzbeschaffung notwendig, bevor die Rückzahlungsverpflichtungen aus dem alten Kredit erledigt sind.

Im Interesse einer Beständigkeit der Kreditbeziehung gilt es auch, Vertragsvereinbarungen auszuschließen, die eine einseitige Kündigung durch den Anbieter ermöglichen, ohne die hierzu erforderlichen und planbaren Kontingenzen zu benennen. **SECURITY** erfordert schließlich auch die Einräumung einer angemessenen „Cooling-down-Periode“, die Verbraucher:innen die Möglichkeit gibt, nochmals die Kreditaufnahme und die spezifischen Konditionen zu überdenken und ggf. spätestens am Ende der Frist den Vertrag zu widerrufen. Soll mit dem Kredit z.B. eine Waschmaschine finanziert werden und findet der Abschluss des Kaufvertrags zeitgleich mit dem Abschluss des Kreditvertrags statt (verbundenes Geschäft), so muss es ausreichen, den Widerruf für einen der beiden Verträge zu leisten, um damit aus der Gesamtverpflichtung herauszukommen.

Während der **Phase der Vertragsdauer** können **unerwartete Ereignisse** eintreten, die eine fristgerechte Tilgung unmöglich machen. Hat der Finanzanbieter im Kreditvertrag nicht bindend zugesagt, die Tilgung in diesem Fall auszusetzen oder zumindest nur auf das frei verfügbare Einkommen zuzugreifen, dann ist die/der Verbraucher:in auf das Wohlwollen des Gläubigers angewiesen. **SECURITY** erfordert in dieser Situation, dass der Gläubiger die Alternativlosigkeit einer Fortführung der Vertragsbeziehung für die/den Schuldner:in nicht zu ihren Gunsten ausnutzt, z.B. durch eine Umschuldung zu höheren Zinsen und einer neuen provisionsträchtigen Restschuldversicherung. Denkbar ist auch, dass eine vereinbarungsgemäße Vertragserfüllung durch die/den Schuldner:in nicht mehr zu erwarten ist. Die Wahrscheinlichkeit für derartige Situationen ist dabei besonders für die in diesem Projekt thematisierten Familien als hoch einzuschätzen, da gerade sie mit Einschränkungen leben müssen. Dies sowohl in Bezug auf das Erschließen neuer Erwerbseinkommensquellen bzw. den Rückgriff auf andere Geldquellen als auch auf die Möglichkeiten einer Ausgaben substitution. Aufgrund ihrer geringen Attraktivität als Bankkund:innen dürfte es in dieser Situation ausgeschlossen sein, einen Zwischen- oder Zusatzkredit bei einem konkurrierenden Finanzinstitut zu bekommen – zumindest nicht zu bedarfsgerechten Konditionen. Die/Der Verbraucher:in ist existenziell darauf angewiesen, dass der Kredit jetzt nicht gekündigt wird, während ihn die andere Vertragsseite möglicherweise gerne kündigen würde, weil sie auf den Weiterbestand der Vertragsbeziehung nicht angewiesen ist. Auch hier dürfte die Neigung, eine Kündigung zu vollziehen, umso größer sein, je geringer der Ertrag ist, den der

Finanzdienstleister erwartet, durch diese:n Kund:in erzielen zu können. In Übereinstimmung mit **SECURITY** ist in dieser Situation in einem gemeinsamen Gespräch nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen, die eine einseitige Kündigung überflüssig machen. Bleibt diese nicht erspart (**Phase des vorzeitigen Vertragsendes**), dann sind Wege aus dieser Krise zu finden, die eine faire und auch für den/die Schuldner:in tragbare Teilung damit verbundener Verluste möglich machen.

Ob der Kredit einen Beitrag dazu leistet, dass der/die Verbraucher:in zur rechten Zeit, am rechten Ort und in der richtigen Höhe über **Liquidität** verfügt, kann zwar angesichts von Unsicherheiten über sich ändernde Lebensumstände während der Kreditlaufzeit erst im Nachhinein beurteilt werden, jedoch nehmen auch die vereinbarten Vertragsbedingungen darauf Einfluss. Ein Finanzierungsbedarf, der aufgrund einer unerwartet aufgetretenen Zahlungsverpflichtung oder eines unerwartet aufgetretenen Einnahmerückgangs entstanden ist und zu einem bestimmten Termin kurzfristig beglichen werden muss, verlangt eine dazu passende Bereitstellung der Kreditsumme. Besonders bei längerfristigen Kreditbeziehungen konkretisiert sich das Liquiditätserfordernis durch Flexibilität, ausgerichtet „am individuellen Bedürfnis des Kreditnehmers“ (Reifner et al. 2013, S. 33). So kann während der Vertragslaufzeit ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf entstehen, vor allem dann, wenn Ausgaben zu niedrig und Einnahmen zu hoch kalkuliert wurden. Selbst, wenn der Tilgungsplan fristgerecht bedient wurde, könnte sich die Suche nach einem neuen Kreditgeber als aussichtslos erweisen, vor allem dann, wenn – wie bei Familien in finanziellen Herausforderungen der Fall – eine bestehende Kreditverpflichtung als negatives Bonitätssignal eingestuft und als Ausschlusskriterium verwendet wird. Im Sinne von **LIQUIDITY** ist deshalb ein zusätzlicher Kredit hinsichtlich seiner Schuldentragfähigkeit vom ursprünglichen Kreditgeber zu prüfen. Auszuschließen ist eine Umschuldung in dem Sinne, dass die noch ausstehende Kreditsumme und der zusätzliche Kreditbedarf zu einem neuen Kredit mit ungünstigeren Bedingungen zusammengefasst werden.

**Neben dem Tilgungsplan spielen die Kosten des Kredits für die Kreditentscheidung eine wichtige Rolle.**

Die Kreditkosten beziehen sich nicht nur auf den Kreditzins im engeren Sinn, sondern auch auf ein Disagio, Bearbeitungsgebühren und Provisionszahlungen insbesondere im Verbund mit Nebengeschäften wie Versicherungen. **Die Preissetzungsmacht liegt insbesondere beim Verbraucherkredit beim Kreditanbieter.** Das Kriterium **INTEREST** fordert dabei, dass die Preisgestaltung im Sinne einer Bedarfsgerechtigkeit des Kredits zu erfolgen hat, also der Preis für einen Kredit zumindest in diesem Sinne fair ist. Wie dies erreicht bzw. verfehlt wird, hängt dabei entscheidend davon ab, wie die Komponenten „Risikokostensatz“ und „Gewinnaufschlag“ bestimmt werden. Legt der Kreditanbieter seiner Risikoabschätzung einen statistischen Durchschnittswert zugrunde, den er z.B. für eine bestimmte Einkommensklasse errechnet hat, berücksichtigt also nicht die persönlichen Lebensumstände der Verbraucher:innen, dann ist es durchaus denkbar, dass diese einen für ihr persönliches Kreditrisiko zu hohen Zinssatz auferlegt bekommen. Denkbar ist aber auch der umgekehrte Fall, von dem dann risikomäßig schlechter als der statistische Durchschnitt gestellte Verbraucher:innen profitieren.

Die Höhe des **Gewinnaufschlags** hängt zum einen vom Wettbewerbsgrad ab, zum anderen könnte auch eine Rolle spielen, wie „wertvoll“ das Kreditinstitut die Kreditnachfrager:innen einschätzt, etwa im Zusammenhang mit **möglichen (zukünftigen) Geldanlagegeschäften und wie hoch somit das Interesse an einer langfristigen Kundenbindung ist.** Gewinnerzielungspotenziale aus Geldanlagegeschäften könnten dann den Kreditzins vermindern. Familien mit niedrigem Einkommen dürften indes davon kaum profitieren. Nach dem Kriterium **INTEREST** würde ein entsprechend höherer Gewinnaufschlag gegen das Kriterium der Preisgerechtigkeit verstoßen. Ebenso ist in diesem Zusammenhang ein Abschluss von Nebengeschäften auszuschließen, die zwar dem Finanzinstitut einen sicheren Zusatzertrag in Form einer Provision beschere, die

damit verbundenen Kosten jedoch nicht durch einen entsprechend höheren Nutzen des Nebengeschäftes aufgewogen werden.

Kommt es zu einem vorzeitigen **Vertragsende**, etwa aufgrund einer nicht mehr erwartbaren Fähigkeit des Schuldners, die Restschuld zu begleichen, dann können aufgrund von Verhandlungen mit Dritten Kosten für den Gläubiger entstehen. Deren Überwälzung auf die Schuldnerin würde ihre finanzielle Situation weiter verschlechtern. Darauf ist nach dem Kriterium **INTEREST** zu verzichten. Besondere Bedeutung hat in diesem Zusammenhang eine Umschuldung, die sowohl auf Betreiben des Kreditanbieters als auch der Verbraucher:innen erfolgen kann. So kann es sich aus Sicht der Kreditnachfrager:innen aufgrund von günstigeren Konditionen bei anderen Finanzinstituten vorteilhaft erweisen, den Kredit vorzeitig zu kündigen. Der Kreditgeber wird in diesem Fall allerdings **Vorfälligkeitszinsen** erheben. Hier ist darauf zu achten, dass die gesetzlich vorgegebenen Obergrenzen nicht übertroffen werden.

## 2.7.2 Praxis des Konsumentenkredits

### Rechtliche Vorgaben des Verbraucherschutzes

Die gesetzlichen Vorgaben zum Schutz von Verbraucher:innen beim Abschluss von Kreditverträgen haben das Ziel, Informationsasymmetrien zu beseitigen und unverantwortliche Kreditvergabe zu verhindern.

Um der Informationsasymmetrie zwischen Kreditinstituten und Verbraucher:innen entgegenzuwirken, führt das BGB **Informationspflichten** ein. Dementsprechend sollen die Kreditinstitute kostenlos **vorvertragliche und allgemeine Informationen für die Verbraucher:innen** zur Verfügung stellen, anhand dieser eine **informierte Entscheidung über das Kreditprodukt** getroffen werden kann. Die vorvertragliche Informationspflicht umfasst u.a. den Nettodarlehensbetrag, den effektiven Jahreszins, die Vertragslaufzeit, einen Warnhinweis zu den Folgen ausbleibender Zahlungen und das Bestehen oder Nichtbestehen eines Widerrufsrechts (§ 491a Abs. 1 BGB i.V.m. Art. 247 § 3 EGBGB). Ferner muss der Kreditvertrag, zusätzlich zu wesentlichen Vertragsbedingungen, gesetzlich festgelegte Informationen enthalten, etwa Informationen zu Zusatzleistungen, falls die/der Verbraucher:in zusätzliche Leistungen annimmt (§ 492 Abs. 2 BGB i.V.m. Art. 247 §§ 6-12 EGBGB), z.B. den Abschluss eines Restschuldversicherungsvertrags.

Auch durch die **Beratungspflicht** versucht der Gesetzgeber, Informationsasymmetrien entgegenzuwirken. Jedoch ist zu betonen, dass für **Konsumentenkredite keine Beratungspflicht der Banken und Sparkassen** besteht. Lediglich bei **Überziehungsmöglichkeiten**, also den sogenannten **Dispokredit** (§§ 504 ff. BGB) besteht die Pflicht der Banken, eine Beratung anzubieten, falls die/der Verbraucher:in von der Überziehungsmöglichkeit über einen gewissen Zeitraum hinaus dauerhaft und in erheblicher Höhe Gebrauch macht (§§ 504a, 505 Abs. 2 S. 2 BGB). Es handelt sich also um eine Pflicht zum Beratungsangebot, und keine Beratungspflicht im engeren Sinne.

Um Verbraucher:innen die Überprüfung des mittlerweile abgeschlossenen Kreditvertrags zu ermöglichen, räumt § 495 BGB das **Widerrufsrecht** ein, wonach sich Verbraucher:innen innerhalb von 14 Tagen (cooling-off period) vom abgeschlossenen Kreditvertrag lösen können. So wirkt das Gesetz eventuellen **Überrumpelungsmanövern** von Kreditanbietern oder der **Unterschätzung vertraglicher Risiken beim Vertragsabschluss** in gewissem Maße entgegen.

Ein weiteres Instrument zum Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen stellt die **Kreditwürdigkeitsprüfung** dar, die Banken vor dem Abschluss von Verbraucherdarlehensverträgen durchführen müssen (§ 505a BGB). Ihr Ziel besteht darin, die finanzielle und wirtschaftliche Situation der Verbraucher:innen zu prüfen und

somit festzustellen, ob das Darlehen vertragsgemäß zurückgezahlt werden kann. Durch die Kreditwürdigkeitsprüfung soll daher die Verpflichtung von Verbraucher:innen zu **finanziell überfordernden Krediten**, also eine unverantwortliche Kreditvergabepraxis verhindert werden.

### Die Vielfalt an Konsumentenkrediten und steigende Vielfalt an Kreditanbietern

**Unter den Begriff „Konsumentenkredite“ fällt eine Vielfalt an Kreditformen**, die sich durch die jeweils anbietenden Finanzinstitute im Hinblick auf Zugangsmöglichkeiten und Konditionen unterscheiden. Die folgende Tabelle liefert einen Überblick.

**Tabelle 6: Überblick Konsumentenkredite**

	Voraussetzungen	Konditionen	Kosten
<b>Eingeräumte Überziehung (§ 504 BGB)</b>	Girokonto, regelmäßiger Zahlungseingang	Kreditrahmen (Obergrenze bei 2-3-fachen monatlichen Nettoeinkommens. Keine feste Laufzeit)	4,99- 12,43% p.a. (2020)
<b>Geduldete Überziehung (§ 505 BGB)</b>	Kreditrahmen. Kreditobergrenze beim ca. zwei- bis dreifachen des monatlichen Nettoeinkommens	Höhe beliebig (meist prozentualer Aufschlag auf den genehmigten Dispo); Keine feste Laufzeit)	regelmäßig 5% ggü. Dispo
<b>Plastikkarten (Debitkarten, unechte Kreditkarten)</b>	Teilweise Girokonto		
<b>(echte) Kreditkarten</b>	Regelmäßiges Einkommen aus angestellter Tätigkeit, teilweise aus selbständiger Tätigkeit, teilweise Girokonto und RSV	Kreditrahmen: 200-10.000 €, keine feste Laufzeit	12,00 - 19,44 % (2020)
<b>Abrufkredit</b>	Regelmäßiges Einkommen aus angestellter Tätigkeit, teilweise aus selbständiger Tätigkeit, teilweise Girokonto und RSV	2.500-25.000, keine feste Laufzeit	0,68- 10,99% (2020)
<b>Konsumratenkredit</b>	Regelmäßiges Einkommen aus angestellter Tätigkeit, teilweise aus selbständiger Tätigkeit	Kreditbetrag bis 25.000 Euro, Laufzeit von 12 bis 84 Monaten, Einkommen als Kreditsicherheit genügt zu meist. Banken und Sparkassen gewähren ihren Kunden häufig einen Konsumentenkredit in Höhe des 3-fachen Gehalts, ohne	0,68- 4,95 % p.a. (2020)

		weitere Sicherheiten anzu- fordern.	
<b>Mini- (bzw. Mikro-) Kredit</b>	unklar (wird oft beworben mit „schufafrei“)	Kreditrahmen 100-5.000 €, Laufzeit: 1-36 Monate	laufzeitabhängig, 13,00-100,00%, häufig noch zu- sätzlich versteckte Kosten

Quelle: Roggemann et al. (2021, S. 20)

Bei einer **ingeräumten Überziehungsmöglichkeit** spricht man von einem **Dispositionskredit**. Ihm liegt kein Kreditvertrag im oben beschriebenen Sinne zugrunde. Vielmehr wird der/dem Inhaber:in eines Girokontos die Möglichkeit einer Überziehung eingeräumt. Voraussetzung sind regelmäßig eingehende Zahlungen. Eine eingeräumte Überziehung ermöglicht der Verbraucher:in, ihr Konto bis zu einem vorgegebenen Limit zu überziehen. Alle Kontoüberziehungen, die über diesen Kreditrahmen hinaus von der Bank geduldet werden, fallen unter den Begriff **„geduldete Überziehungen“**.

Um **unechte** Kreditkartenkredite handelt es sich, wenn innerhalb eines Monats auftretende Zahlungsdefizite am Monatsende über das Girokonto auszugleichen sind. Dagegen werden diese bei **echten** Kreditkartenkrediten weitergeführt (revolvierende Kredite).

**Ratenkredite** wiederum verfolgen vor allem den Zweck, geplante Anschaffungen zu finanzieren. Die Kreditpraxis weist hierbei Unterschiede vor allem in Bezug darauf auf, wie die Zugangsbedingungen für Ratenkredite (**ACCESS**) gestaltet sind, wie schnell die Kreditsumme bereitsteht (**LIQUIDITY**) und ob ein Zweckbezug vorliegt (verbundene Kredite, Embedded Finance).

**In Deutschland werden Kredite immer noch dominierend durch Banken und Sparkassen angeboten.** Gerade im Ratenkreditbereich arbeiten sie dabei mit Handelsunternehmen zusammen (verbundene Kredite). Kreditvermittler sind zwischen Kreditnachfrager:innen und Banken und Sparkassen angesiedelt. Die Digitalisierung hat auch den Kreditsektor verändert: **Online-Kredite werden als Sofortkredite angeboten mit dem Ziel, die Zugangsbarrieren zu senken und die Kreditbeträge schneller als im traditionellen Verfahren zur Verfügung zu stellen.** Zunehmende Bedeutung erhalten dabei FinTechs in Gestalt von Kreditplattformen. Ferner findet eine Art von Desintermediation dadurch statt, dass auch Online-Handelsplattformen eine Kreditvergabe in ihr Angebot integrieren (Embedded Finance). Analog zum bisherigen Vorgehen unterscheiden wir deshalb im Folgenden zwischen den traditionellen Finanzintermediären „Banken und Sparkassen“ und neueren Entwicklungen aufgrund von Digitalisierung.

### 2.7.3 Möglichkeiten der Kreditaufnahme

Im Folgenden wird das Kreditangebot im Hinblick auf seine Eignung, die Lebenslage von Verbraucher:innen zu stabilisieren und zu verbessern, thematisiert. Dass dies gerade für Familien in finanziellen Herausforderungen nicht der Fall sein könnte, Banken und Sparkassen sogar eine Mitverantwortung an Überschuldung zukommt, wird seit längerem diskutiert (vgl. Korczak 2005; Zahn 2011; Reifner et al. 2013; Gröbl und Peters 2019). Banken und Sparkassen haben zwar ein Eigeninteresse an der Rückzahlung von Krediten, aber es gibt bei der Kreditvergabe **Mechanismen, die eine unverantwortliche Kreditvergabe begünstigen. Dazu zählen zum Beispiel eine geringe Gewinnmarge, die die Vergabe vieler Kredite in kurzer Zeit begünstigt**

**und umfassende Haushaltsanalysen vernachlässigt** (vgl. Zahn 2011, S. 313). Hinweise auf Missstände gibt auch eine Untersuchung zur Kreditvergabepraxis von Banken und Sparkassen, die das *iff* im Auftrag der Bürgerbewegung „Finanzwende“ im Jahr 2019 durchgeführt hat, bei der in 94 Tests 166 Ratenkreditangebote eingeholt wurden (vgl. Ulbricht et al. 2019).

### Dispositionskredite

Dispositionskredite repräsentieren ein **Instrument zur Stabilisierung der Lebenslage**, das von Banken und Sparkassen angeboten wird. Umgekehrt kann ein negativer Schufa-Eintrag die Einräumung eines Dispokredits erschweren oder verhindern. In der Regel wird eine Überziehungsmöglichkeit bereits mit Kontoeröffnung eingeräumt, das Kreditlimit wird oft auf das Zwei- bis Dreifache des Monatseinkommens begrenzt. **LIQUIDITY** wird bei Dispositionskrediten dadurch Rechnung getragen, dass die Inanspruchnahme als auch die Tilgung flexibel erfolgen können, d.h., es wird kein fester Tilgungsplan vereinbart und es ist keine Laufzeit festgelegt (vgl. Dick et al. 2012, 33f.). Problematisch unter dem Aspekt **SECURITY** sind dagegen die Flexibilität des Zinssatzes, die jederzeitige Reduzierbarkeit des Kreditlimits und jederzeitige Kündbarkeit des Überziehungsrahmens durch die Bank. Aufgrund der zumindest geringen Planbarkeit einer Inanspruchnahme des Überziehungskredits für das Kreditinstitut liegen die Dispozinsen über denjenigen für Ratenkredite. Unter dem Aspekt **INTEREST** handelt es sich beim Dispositionskredit um eine vergleichsweise teure Verschuldungsmöglichkeit.

Dass die Banken und Sparkassen bei der Zinsbemessung offensichtlich überziehen, zeigen Studien, die Dispozinsen trotz der faktischen Nullzinslage im Einlagensektor bei rund 10 Prozent ausweisen (vgl. Bürgerbewegung Finanzwende 2020). Das ist vor allem bemerkenswert, wenn man sich den Zweck eines Dispokredits anschaut: Er dient üblicherweise einem kurzfristigen Liquiditätsausgleich insbesondere bei unvorhersehbaren Einkommenseinbußen, wie sie vielen Menschen in den letzten zwei Jahren der Covid-19-Pandemie passiert sind. Hohe Zinsen verstärken solche Zahlungsschwierigkeiten und verschärfen damit die finanzielle Situation weiter. Die Bedeutsamkeit fairer Kreditvergabebedingungen ist essenziell; denn sie leisten einen wesentlichen Beitrag zur Vermeidung von Überschuldungssituationen.

Eine hierzu querliegende Einschätzung verdeutlicht folgende Anekdote aus einem Seminar an der Universität Hamburg, das im Wintersemester 2016 veranstaltet wurde: Auf die Frage, warum für Dispositionskredite und geduldete Überziehungen trotz des Niedrigzinsumfeldes hohe Zinsen verlangt würden, antwortete der am Seminar teilnehmende Vertreter des Kreditsektors, damit wolle man die Kund:innen dazu erziehen, auf diese Kreditarten so wenig wie möglich zurückzugreifen.<sup>43</sup>

Unter dem Sicherheitsaspekt **SECURITY** müssen die Verbraucher:innen über die Konditionen des Dispositionskredits vollständig aufgeklärt werden. In einer repräsentativen Studie hat die Verbraucherzentrale Sachsen im Jahr 2015 untersucht, **welche Angaben Banken und Sparkassen auf ihren Internetseiten dazu veröffentlichen, d.h. wie leicht zugänglich und verständlich die Konditionen sind**. Es zeigte sich, dass **die für einen Dispositionskredit erforderlichen Informationen nur nach einer zeitintensiven Suche zu finden sind**. Die Angaben seien zudem ungenau, die Klauseln unverständlich. Der Sollzinssatz wird zwar angegeben, sein Zustandekommen aber nicht begründet. So fehlten in vielen Fällen Angaben zu jenem Zins, der als

---

<sup>43</sup> Dieses Seminar war Teil der Lernwerkstatt „Finanzsystem und Risikopräferenzen“ im Masterstudiengang „Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft“ am Fachbereich Sozialökonomie der Universität Hamburg 2016/2017, Veranstalter: Prof. Dr. Ingrid Gröbli und Prof. Dr. Rolf von Lüde.

Referenz benutzt wird. Zudem wurde festgestellt, dass die seit der Finanzkrise sinkenden Zinsen allenfalls schleppend weiter gegeben wurden (vgl. Friedrich und Görner 2015).

Die Verbraucherzentrale Sachsen kam in ihrem Gutachten zu folgendem Schluss:

„Der Verbraucher kann einen konkreten Dispositionskredit nicht vollumfänglich bewerten; er wird letztendlich nicht in die Lage versetzt, ein ihm vorliegendes Angebot kompetent zu beurteilen bzw. das Produkt richtig anzuwenden. Gegebenenfalls nutzt der Verbraucher den Dispositionskredit auch dann, wenn ein anderes Produkt, z.B. ein zinsgünstiger Konsumentenkredit, für ihn besser geeignet wäre.“ (Friedrich und Görner 2015, S. 45)

Um der Verfestigung von finanziell schwierigen Situationen vorzubeugen, hat der Gesetzgeber im Jahr 2016 mit den §§ 504a, 505 Abs. 2 S. 2 BGB eine **Beratungsangebotspflicht seitens der Banken und Sparkassen** eingeführt. Diese müssen den Verbraucher:innen eine Beratung anbieten, wenn die eingeräumte Überziehungsmöglichkeit ununterbrochen über einen Zeitraum von sechs Monaten und durchschnittlich in Höhe eines Betrags in Anspruch genommen wird, der 75 Prozent des vereinbarten Höchstbetrags übersteigt. Eine Beratungsangebotspflicht entsteht auch, wenn das Konto in einem Zeitraum von mehr als drei Monaten geduldet ununterbrochen überzogen wird, und so der durchschnittliche Überziehungsbetrag die Hälfte des durchschnittlichen monatlichen Geldeingangs übersteigt. Das Kreditinstitut hat dann ein persönliches Beratungsgespräch anzubieten, im Rahmen dessen kostengünstige Alternativen besprochen und ggf. auf geeignete Beratungsangebote, wie zum Beispiel Schuldnerberatungen, verwiesen werden sollen.

Ein 2021 abgeschlossenes Forschungsprojekt hat die Beratungsangebotspflicht beim Dispo- und Überziehungskredit evaluiert und gezeigt, dass die derzeitigen Regelungen bei besonders schutzbedürftigen Gruppen nicht ausreichen (vgl. Ekert et al. 2021, 79f.). Somit sollte ein Dispositionskredit gerade für Familien mit geringem Einkommen die Ausnahme bleiben und bei fehlenden finanziellen Mitteln eher ein Ratenkredit in Anspruch genommen werden.

## Ratenkredite

Ratenkredite können – mehr noch als ein Instrument zur Stabilisierung der Lebenslage – geeignet sein, um die Lebenssituation der Familie nachhaltig zu verbessern. Vor allem ist das der Fall, wenn durch die Kreditfinanzierung Investitionen mit einem Mehrwert realisiert werden. Dieser kann dann entstehen, wenn Haushaltsgegenstände angeschafft werden, die eine Zeitersparnis mit sich bringen oder auch das Zusammenleben in der Familie einfach schöner machen, wenn ein Auto angeschafft wird, um einen besser bezahlten Job ausführen zu können, ein Weiterbildungsprogramm finanziert wird und dergleichen mehr. **Damit dieser Mehrwert auch tatsächlich genutzt werden kann, muss allerdings das konkrete Kreditprodukt die in Abschnitt 2.7.1 erläuterten Kriterien für seine Bedarfsgerechtigkeit erfüllen.**

Mehrere Untersuchungen weisen darauf hin, dass die **Vertragsgestaltung bei Krediten für viele Verbraucher:innen zu kompliziert ist**, sie die Vertragskonditionen also nicht hinreichend gut verstehen, um eine rationale Entscheidung zu treffen (vgl. u. a. Jérusalmy 2019, S. 9).

In der Vertragsanbahnungsphase hat die **Kreditwürdigkeitsprüfung** entscheidende Bedeutung dafür, ob überhaupt von Seiten der Bank oder Sparkasse ein Kreditangebot zustande kommt. Folgt man der Gesetzgebung, so sollte das Prüfungsverfahren an der Schuldentragfähigkeit der jeweiligen Verbraucher:in ausgerichtet sein. Allerdings bleibt der Gesetzgeber im Hinblick auf die dazu einzuholenden Informationen eher vage und lässt den Finanzdienstleistern somit Spielräume. Nach einer im Auftrag der Finanzwende durchgeführten Untersuchung des *iff* aus dem Jahr 2018 werden diese Spielräume auch genutzt, und zwar

dergestalt, dass eher zu wenig als zu viel Informationen eingeholt werden und somit in nachgestellten Situationen Kredite gewährt wurden, obwohl allein die mündliche Auskunft der Kreditantragsteller:innen berechnete Zweifel an der Schuldenfähigkeit hätten aufkommen lassen müssen. Banken sicherten sich allerdings durch Restschulversicherungen ab, die in vielen Fällen eine Voraussetzung für die Kreditgewährung waren. Hinzu kamen hohe Zinssätze, die das Budget der Schuldner:innen belasten und das Kreditausfallrisiko erhöhen (vgl. Ulbricht et al. 2019). Erfahrungsgemäß werden zumindest für eine gewisse Zeit Tilgung und Zins vertragsgemäß geleistet, und hohe Zinsen verringern einen dann möglicherweise **für die Bank oder Sparkasse nachfolgenden Verlust**. Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen stellte 2018 auf der Grundlage einer Stichprobe von zehn Finanzinstituten eine hohe Heterogenität der verlangten Effektivzinssätze fest. Nur wenige Banken verlangten einen Einheitszins, der dann bei 3,65 bzw. 3,75 Prozent lag. Die meisten Banken verlangten bonitätsabhängige Zinsen mit einer Bandbreite von 2,45 bis 13,7 Prozent. Hinzu kamen unübersichtliche und intransparente Angaben zu Gebühren im Hinblick auf Vorfälligkeitsentschädigung und Ratenstundung (vgl. Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen 2021).

Für den Abschluss von Restschulversicherungen erhalten Banken und Sparkassen Provisionen, die einen positiven Beitrag zum Gewinnziel leisten. **Eine Restschulversicherung dient dazu, die Kreditrückzahlung für den Fall des Todes zu leisten**. Je nach Vertrag können zusätzlich Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit mitversichert werden. Die BaFin hat 2017 eine Untersuchung zur Verbreitung von Restschulversicherungen, deren Verhältnis zur Kreditvergabe sowie Provisionshöhen durchgeführt. Von den in die Untersuchung einbezogenen 34 Kreditinstituten boten 31 bei der Kreditvergabe eine Restschulversicherung an, und die BaFin stellte über die Zeitachse einen steigenden Trend fest. Die Kosten der Restschulversicherung sind regelmäßig von den Kreditnehmer:innen zu tragen. Im Falle eines obligatorischen Abschlusses erhöhen sie den Effektivzins, im Falle eines lediglich fakultativen Abschlusses erhöhen sie den zu tilgenden Kreditbetrag. Die von Verbraucherzentralen vorgetragene Kritik, Restschulversicherungen seien typischerweise Voraussetzung für eine Kreditvergabe konnte von der BaFin nicht widerlegt werden. **So zog die BaFin aus der Untersuchung den Schluss, dass in Einzelfällen bonitätsmäßig schwächere Kunden nur bei Abschluss einer Restschulversicherung einen Kredit erhalten**. Zudem wurde festgestellt, dass Banken und Sparkassen in der Regel nur mit einem einzigen Versicherungsgeber zusammenarbeiten und den Kreditnehmer:innen somit keine Alternativen angeboten wurden. Bestätigt fanden sie die von Verbraucherschützern vertretene Vermutung, dass die von den Versicherungsunternehmen an die Kreditinstitute geleisteten Provisionen außerordentlich hoch sind (vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) 2017). Damit aber haben die Kreditinstitute ein Eigeninteresse am Abschluss von Restschulversicherungen. Dies könnte auch dazu führen, dass sie ihre Kundschaft nicht nach einer bereits bestehenden Risikolebensversicherung befragen, die ein gutes Substitut für eine Restschulversicherung darstellt, da sie im Todesfall auch Kreditverpflichtungen übernimmt.

Außerordentlich hohe Effektivzinsen, deren Zustandekommen nicht nachvollziehbar ist, teure und möglicherweise auch unnötige Restschulversicherungen sowie eine unzureichende Beratung fördern den Abschluss von Kreditverträgen, die weder den Qualitätskriterien **INTEREST** noch **SECURITY** Rechnung tragen und im Gegenteil das Risiko für Kreditnehmer:innen erhöhen, die Schuldenlast nicht tragen zu können.

Während der Vertragslaufzeit eines Ratenkredits können zudem bei Vertragsabschluss **nicht vorhersehbare Zahlungsverpflichtungen entstehen, die eine fristgerechte Bedienung der Schulden unmöglich machen**. Die oben zitierte Untersuchung der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen wies bereits darauf hin, dass ein zeitweiliges Aussetzen überwiegend nicht gebührenfrei zu bekommen ist, also die zu tilgende Kreditsumme weiter erhöht. Alternativ bieten Banken und Sparkassen eine **Umschuldung** an, d.h., es wird ein

neuer Kreditvertrag geschlossen. Die dadurch zunächst verspürte **finanzielle Entlastung kann allerdings sehr schnell zu noch höheren Belastungen führen, dann nämlich, wenn erneut eine Restschuldsicherung abgeschlossen werden muss und der neue Zinssatz – weil ja die Bonität gesunken ist – höher als der alte ist.** Noch bedrohlicher wird die Situation, wenn auf eine erneute Kreditstockung abermals eine Umschuldung angeboten wird und daraus im Zeitablauf eine **Kette von Kreditverträgen entsteht** (Kettenkredite). So stellte das *iff* beispielsweise bei einer/einem Kreditnehmer:in einer Bank eine zwischen den Jahren 2003 und 2014 immer länger werdende Kreditkette fest, sodass aus einem erhaltenen Kreditbetrag von 62.842,18 Euro ein zu tilgender Betrag von insgesamt 156.170,56 Euro wurde (vgl. Institut für Finanzdienstleistungen e.V. /Juest+Oprecht 2018). Kettenkredite verstoßen somit eindeutig gegen das Grundprinzip **SECURITY** eines bedarfsgerechten Kredits.

### Peer-to-Peer Lending über Online-Kreditplattformen

**Analog zur Zahlungsabwicklung und dem Versicherungsmarkt, hat die Digitalisierung auch im Kreditmarkt Fahrt aufgenommen.** Grundlage für diese Entwicklung ist die Möglichkeit, ein Kreditgeschäft vom Kreditantrag bis zur Auszahlung online abzuwickeln. Dabei ist es nicht beim Onlinebanking geblieben. Vielmehr haben sich neue Produkte und Angebote entwickelt, etwa Sofortkredite und Embedded-Finance-Produkte sowie Kreditplattformen, die mit einer neuen Art der Finanzintermediation werben und damit auf Vorteile für Verbraucher:innen verweisen. Internet-Vergleichsportale spielen natürlich auch im Kreditmarkt eine wichtige Rolle. Im Folgenden werden zunächst die Merkmale von Kreditplattformen herausgestellt, bevor abschließend neue Kreditarten erläutert werden.

Während Portale reine Anzeigenwebsites verkörpern, leisten Plattformen zwischen Anbietern und Nachfrager:innen auf einem digitalen Marktplatz, z.B. dem Kreditmarkt, eine **Vermittlungsfunktion** (vgl. Heinemann et al. 2020, 23f.). Neu ist dabei die Möglichkeit, eine geradezu grenzenlose Zahl von Marktteilnehmer:innen direkt zu vernetzen. Die zweite Payment Service Directive (PSD2) zwingt die Banken dazu, über APIs (Computerschnittstellen) „ihre Systeme für Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienste zu öffnen“ (ebd., S. 54). Nicht nur die bereits erwähnten neuen Zahlungsdiensteanbieter haben davon profitiert. Vielmehr hat diese Öffnung – wie vom Gesetzgeber beabsichtigt – auch die Entstehung von Kreditplattformen (auxmoney als größte Plattform) gefördert.

Die Grundidee von **Kreditplattformen** ist es, Geldanleger:innen und Kreditnachfrager:innen auf eine unmittelbare Weise zusammenzubringen und somit ein **Peer-to-Peer-Lending** zu ermöglichen. Auf der Grundlage einer erfolgten Kreditwürdigkeitsprüfung und einem Kreditantrag wird hierbei von der Kreditplattform ein Bieterverfahren organisiert, in dessen Verlauf Kreditsumme und Kreditkonditionen entstehen. Allerdings sind dieser direkten Weise der Finanzintermediation in Deutschland dadurch Grenzen gesetzt, dass das Darlehen **immer** durch eine mit der Kreditplattform kooperierenden Bank ausgereicht werden muss. Man spricht bei diesem „unechten“ Peer-to-Peer-Lending vom **Abtretungsmodell**: Verbraucher:innen registrieren sich mit ihrem Kreditanliegen als Kreditantragssteller:in auf der Plattform, die wiederum die Bonitätsprüfung übernimmt. Bei positivem Ergebnis treffen als Kreditgeber:innen registrierte Investor:innen eine Finanzierungszusage. Die Auszahlung des Kredits erfolgt durch eine mit der Plattform kooperierende Bank, die damit auch eine Forderung gegenüber der/dem Kreditnehmer:in erwirbt. Zuvor haben die Kreditanbieter:innen mit ihrer Finanzierungszusage der Bank angeboten, diese Forderung zu kaufen. Mit der Zusage der Bank, dieses Angebot anzunehmen, und der Kreditauszahlung geht das volle Kreditausfallrisiko an die (privaten) Kreditgeber:innen über (vgl. Eberle 2019, 97ff.).

Die **Bonitätsprüfung** basiert auf einem Scoring-Verfahren auf der Grundlage von persönlichen Informationen der Kreditnehmer:in über Einkommen, monatliche Ausgaben und Vermögen.<sup>44</sup> Gefragt wird auch danach, ob eine Restschuldersicherung gewünscht wird. Für die Einholung einer Schufa-Auskunft ist die Einwilligung der Kreditnehmer:in erforderlich (vgl. ebd., S. 104-106).

Die Leistungen der Kreditplattform beschränken sich auf **reine Vermittlungstätigkeiten**. Darin eingeschlossen ist auch die Bonitätsprüfung, wobei keine Haftung für die Richtigkeit des jeweils ermittelten Score-Wertes übernommen wird (vgl. Eberle 2019, S. 105f). Zur Unterstützung der Vermittlungstätigkeiten wird typischerweise ein Service-Unternehmen eingeschaltet.

**Kreditplattformen werben mit einem offenen Zugang und günstigeren Kreditkonditionen als im traditionellen Bankensektor üblich.** Der offene Zugang wird damit begründet, dass bereits kleine Kreditsummen beantragt werden können. Der Zugang zum und die Vertrautheit mit dem Internet können allerdings durchaus eine Zugangsbeschränkung darstellen.

Bei den Kreditkonditionen wird zum einen auf einen vergleichsweise (zwar bonitätsabhängigen aber dennoch) niedrigeren Zinssatz verwiesen, der damit begründet wird, dass einer/einem Kreditnehmer:in gegebenenfalls viele Kreditgeber:innen mit jeweils geringen Anlagebeträgen und somit geringen individuell zu tragenden Risiken gegenüberstehen (vgl. Eberle 2019, S. 137). Hinzu kommen niedrigere Bearbeitungskosten und die Möglichkeit, die Kreditsumme in kürzerer Zeit als beim traditionellen Ratenkredit üblich, ausbezahlt zu bekommen. Die Vermittlungskosten umfassen im weiteren Sinne eine Provision für die Plattform. Hinzu kommen Gebühren, die für das Servicing-Unternehmen zu entrichten sind und schließlich eine monatlich an die Kooperationsbank zu bezahlende Gebühr für die Abwicklung der Ratenzahlungen.<sup>45</sup> Unter dem Aspekt **INTEREST** ist somit gerade angesichts der zusätzlich zu bezahlenden Gebühren **ein sogar höherer Effektivzins als beim Bankkredit nicht auszuschließen**. Da der Auszahlungsbetrag schneller zur Verfügung steht, wird allerdings dem Aspekt **LIQUIDITY** besser Rechnung getragen.

Inwieweit der Sicherheitsaspekt berücksichtigt wird (**SECURITY**), hängt davon ab, welche Risiken für den/die Kreditnehmer:in aus dem Kredit entstehen. So könnte es sein, dass die Bonitätsprüfung nicht sorgfältig genug erfolgt und somit der vergebene Kredit das Überschuldungsrisiko erhöht. Aus juristischer Sicht bestehen diesbezüglich allerdings keine Unterschiede zum Ratenkredit: So ist rechtlich gesehen, die den Kreditbetrag auszahlende Bank nach wie vor für eine sorgfältig zu erfolgende Bonitätsprüfung verantwortlich. Ihr ist es allerdings erlaubt, die Durchführung der Bonitätsprüfung an die Kreditplattform bzw. deren Servicing-Unternehmen zu delegieren (vgl. Eberle 2019, S. 143f). **Dennoch könnte gerade der einfache Kreditzugang gerade jene Verbraucher:innen zu einer Kreditaufnahme motivieren, die im Bankensektor nicht mehr ohne weiteres einen Kredit bekommen.** So verweisen Kreditplattformen beispielsweise in der Werbung auf die Möglichkeit, selbst den Urlaub oder Luxusartikel schnell durch einen Kredit finanzieren zu können (vgl. Eberle 2019, S. 144). Hinzu kommt, dass die Verbraucher:innen sensible persönliche Daten an die Kreditplattform weitergeben. Zwar wird eine völlige Anonymisierung versprochen, allerdings sind einer praktischen Umsetzung dadurch Grenzen gesetzt, dass die Daten für das Servicing-Unternehmen jederzeit verfügbar sein müssen (vgl. ebd., 144f).

<sup>44</sup> Derzeit wird der Entwurf zur neuen Verbraucherkreditrichtlinie diskutiert. Der Entwurf sieht vor, die Pflicht zur Kreditwürdigkeitsprüfung auch auf peer-to-peer Plattformen auszudehnen.

<sup>45</sup> Bei der größten deutschen Kreditplattform „auxmoney“ beträgt die Vermittlungsprovision 2,95 Prozent der Kreditsumme. Die Kooperationsbank erhält 2,50 Euro als monatliche Gebühr.

Zu den **SALIS** Kriterien gehört auch die **Frage, wie bei Zahlungsschwierigkeiten während der Vertragslaufzeit** verfahren wird. Bei unechtem Peer-to-Peer-Lending liegt die letzte Entscheidung nach wie vor bei der Kooperationsbank. Da sie allerdings für den Kreditausfall nicht haftet, könnte ihre Entscheidung bezüglich einer Aussetzung der Raten **großzügiger ausfallen**. Zum Zeitpunkt des Berichts liegen darüber keine Informationen vor. Im Falle eines anhaltenden Zahlungsverzuges kann das Servicing-Unternehmen im Auftrag der Kooperationsbank als Inkassostelle tätig werden. Ergänzend soll hier angemerkt werden, dass die Anonymisierung der Kreditnehmer:innen ein persönliches Beratungsgespräch ausschließt, das ohnehin nicht verpflichtend ist.

Bereits 2018 warb eine Kreditplattform sogar mit **Negativzinsen von minus drei Prozent auf Kredite**, Kund:innen würden also mehr Geld ausgezahlt bekommen als sie am Ende zurückzahlen müssten. Allerdings sind die Bewertungen dieser Plattform äußerst kritisch. So wurde 2018 in einem Finanztip-Blog darauf hingewiesen, dass ein negativer Zins trotz hoher Schufa-Bonität nicht gewährt wurde und sogar angedeutet wurde, es handle sich um ein Lockvogelangebot.<sup>46</sup> Bestätigt wurde dies durch einen Mitarbeiter des Handelsblatts.<sup>47</sup> Er begründete dies damit, dass die Kreditplattformen sich untereinander in einem starken Wettbewerb befänden und warnte vor der Nutzung dieser Kreditzugänge. **So hänge die vermeintliche Großzügigkeit dieser Plattformen damit zusammen, dass sie allein schon mit ihren Angeboten an Kundenadressen kommen wollen, an die dann wahrscheinlich deutlich teurere Kreditangebote geschickt würden.** Zudem wies er darauf hin, dass allein die Kreditanfrage bei der Schufa einen negativen Eintrag bedeuten kann, und dieser sei wiederum ein Ausschlusskriterium für einen günstigen Kredit. Offensichtlich arbeiten Kreditplattformen gerne mit Lockvogelangeboten und verletzen damit das **SALIS** Kriterium **ACCESS**.

### Sofortkredite

Bei einem Sofortkredit handelt es sich um einen Ratenkredit, bei dem der gesamte Kreditvergabeprozess, beginnend mit der Antragstellung, online verläuft und damit geworben wird, dass der Auszahlungsbetrag deutlich schneller verfügbar ist. So wirbt Smava mit einer Auszahlung innerhalb von 48 Stunden und im Einzelfall sogar 24 Stunden. Allerdings gilt Beides nur für den Idealfall, wobei offen bleibt, was das heißt.<sup>48</sup> So ist darauf hinzuweisen, dass auch für einen Sofortkredit eine Bonitätsprüfung erforderlich ist, und i.d.R. dauert es zwei oder drei Arbeitstage, bis eine Kreditentscheidung kommuniziert wird.

Angeboten werden Sofortkredite mittlerweile sowohl von Direkt- als auch von Filialbanken, und auch Kreditplattformen beteiligen sich als Vermittler. **Vergeben werden Kredite zwischen 1.500 Euro und 50.000 Euro, bei manchen Direktbanken werden auch Minikredite, z.B. in Höhe von 500 Euro vergeben. Die Laufzeiten rangieren von zwölf bis sogar 120 Monaten.** Durch das ausschließliche Online-Verfahren sind die Bearbeitungskosten niedriger, und manche Banken verzichten ganz darauf, sie den Kreditnehmer:innen in Rechnung zu stellen. Eine Restschuldversicherung ist i.d.R. nicht erforderlich. Auch werden nicht immer bonitätsabhängige Zinsen verlangt, sondern lediglich laufzeitabhängige. Allerdings ist immer eine Bonitätsprüfung erforderlich, und es ist somit davon auszugehen, dass bei schlechterer Bonität der rein laufzeitabhängige Zins nicht zum Zuge kommen wird.

<sup>46</sup> Vgl. <https://community.finanztip.de/thema/5128-smava-vorsicht/>, 18.6.2018, aufgerufen am 5.12.2021.

<sup>47</sup> Vgl. <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/selbstversuch-was-sich-hinter-den-kreditschnaepchen-von-check24-und-smava-verbirgt/21007016.html> vom 27.2.2018, aufgerufen am 5.12.2021.

<sup>48</sup> Vgl. <https://www.smava.de/kredit/sofortkredit/> aufgerufen am 5.12.2021.

Sofortkredite sind insbesondere unter dem Aspekt SECURITY kritisch zu sehen. Gerade die vergleichsweise kurze Bearbeitungszeit bis zur Auszahlung bedeutet im Umkehrschluss eine Verkürzung der Cooling-Down-Periode, der Zeit also, die man sich nehmen sollte, um eine Kreditaufnahme zu überdenken. Ein Kredit ist dann schnell aufgenommen, aber möglicherweise gelingt es nicht, ihn vertragsgemäß abzuführen. Wichtig ist aber auch: Die schnelle Bearbeitung des Kreditantrags hat keinen Einfluss auf die Widerrufsfrist, diese beträgt weiterhin 14 Tage ab dem Vertragsschluss.

Hinzu kommt, dass insbesondere Sofortkredite ohne Schufa-Auskunft im Netz angeboten werden.

„Während Verbraucher bei negativer SCHUFA keinen Kredit bei einer Bank oder Sparkasse erhalten, locken verschiedene Anbieter im Internet mit Werbeversprechen wie „Kredit ohne SCHUFA“. „Online Sofortzusage“ und „100% zuteilungssicher auch bei geringem Einkommen“. (Verbraucherzentrale Sachsen 2018)

Marktwächter Finanzen hat bei einer Untersuchung derartiger Werbeversprechen vor allem zwei Modelle entdeckt: **Nach einer Kreditanfrage folge häufig entweder die Vermittlung einer Finanzsanierung oder einer Prepaid-Kreditkarte.**

#### **Finanzsanierung statt Kredit:**

„Verbraucher schildern, dass sie vom Internetanbieter statt des versprochenen „Schufafreien“ Kredits lediglich ein Angebot zur kostenpflichtigen Finanzsanierung erhalten. Bei einem Kreditwunsch von 1.500 Euro werden für eine vermeintliche Unterstützung beispielsweise 270 Euro verlangt. Ob Verbraucher dennoch einen Kredit bekommen, kann auf Grundlage der dem Marktwächter Finanzen vorliegenden Informationen nicht belegt werden. Es erscheint aber sehr fragwürdig.“ (Ebd.)

#### **Prepaid-Kreditkarte ohne Kreditrahmen statt Kredit:**

„Nach einer Kreditanfrage erhalten Verbraucher lediglich die Prepaid-Karte meist kostenpflichtig per Nachnahme zugeschickt. Rechnet man alle Gebühren ein, werden für das erste Jahr 100 Euro oder mehr fällig. Die Prepaid-Kreditkarte ist für den Verbraucher meist nutzlos. Denn: Die Karte muss vor Benutzung mit Guthaben aufgeladen werden. Das heißt, sie beinhaltet gar keinen Kredit!“ (Ebd.)

Auch die Verbraucherzentrale NRW meldete im September 2020 vermehrte Beschwerden über **unseriöse Kreditanbieter**, die sich als Vermittler ausweisen.

„Über gut gestaltete Zeitungsanzeigen oder Internetseiten wird suggeriert, man werde einen passenden Kredit für die Betroffenen finden. Selbst dann, wenn der Kreditsuchende über keine entsprechende Bonität verfügt. Das Ende vom Lied: Es gibt zwar keinen Kredit, aber Sie sollen für den angeblichen Aufwand des „Vermittlers“ dennoch Auslagen oder Gebühren zahlen. Zu Unrecht: Denn in der Kreditvermittlung gilt der rechtliche Grundsatz, dass eine Provision nur fällig wird, wenn sie exakt vereinbart ist, die gewünschte Kreditsumme an den Verbraucher gegangen ist und der Kreditvertrag auch nicht mehr widerrufbar ist.“ (Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen 2020)

„Doch ist das Geld erst einmal an den „Vermittler“ geflossen, ist es äußerst schwierig, an das einmal gezahlte Geld wieder heranzukommen. Die Anbieter haben ihren Sitz gerne im Ausland oder die vorgebliche Firma ist nicht mehr zu finden.“ (Ebd.)

Das Geschäftsmodell der **sogenannten Finanzsanierung** besteht darin, dass zunächst ein Vermittlungsvertrag abgeschlossen werden muss, der mit hohen Kosten einhergeht.

„Aufgrund der irreführenden Vertragsgestaltung erkennen sie oft zu spät, dass es sich dabei gar nicht um einen Kreditvermittlungsvertrag, sondern einen sogenannten „Finanzierungsvermittlungsvertrag“ handelt. Das heißt im Klartext: Der Vermittler besorgt keinen Kredit, sondern bietet lediglich seine Dienste bei der Vermittlung eines weiteren „Dienstleisters“ zur Sortierung der Schulden und Gläubiger an. Gegen eine saftige Verwaltungsgebühr, versteht sich. Bevor der Finanzsanierer mit dieser Arbeit beginnt, wird oftmals noch eine Einmalzahlung fällig. [...] Nur ein geringer Anteil der vertraglich vereinbarten monatlichen Zahlung an den Finanzsanierer, wird – wenn überhaupt – von diesem dann an die eigentlichen Gläubiger zur Schuldenbegleichung des Verbrauchers abgeführt.“ (Ebd.)

### Embedded Finance

Unter **Embedded Finance** wird das Angebot an Finanzdienstleistungen durch branchenfremde Unternehmen verstanden. Beispiele sind Amazon, Apple, Samsung. Zahlungsdienste gehören ebenso zum Angebot wie Kredite und Versicherungen. **Embedded Finance** kann als digitale Weiterentwicklung eines verbundenen Kredits beschrieben werden. Ein Kredit heißt „verbunden“, wenn er in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Abschluss eines Kaufvertrags steht.

**Die branchenfremden Unternehmen versprechen sich, durch ihre Angebotsausweitung neue Kund:innen zu gewinnen, bestehende Kund:innen stärker zu binden und darüber hinaus auch zusätzliche Einnahmen zu generieren.** Geworben wird damit, dass der Finanzierungsbedarf dort gedeckt wird, wo er entsteht. Die Kund:innen müssen somit den Kaufvorgang nicht unterbrechen, um die Finanzierung sicherzustellen. Ermöglicht wird auch dies durch die Umsetzung der PSD2-Richtlinie in nationales Recht, wodurch die Banken über die Herstellung von Computer-Schnittstellen (API) verpflichtet sind, externen Finanzdienstleistern und auch branchenfremden Unternehmen Informationen zu Bankkonten zu liefern. Möchte ein:e Verbraucher:in online eine bestimmte Ware kaufen und durch einen Kredit finanzieren, muss sie/er nicht mehr ihre Kreditkartendaten eingeben oder sonstige, ihre Bonität betreffenden Angaben machen.<sup>49</sup> Mit dem Kauf und dem geäußerten Kreditwunsch werden Warenkauf und Kredit zeitgleich abgewickelt. Dass dies bei Verbraucher:innen durchaus erwünscht ist, zeigt eine von der Solaris Bank und Handelsblatt durchgeführte Studie (vgl. Solarisbank 2021).

Embedded Finance profitiert von verbesserten Kundeninformationen, denn die Interessenten sind beim Händler bereits bekannt und müssen nicht erst einen Finanzanbieter finden. Die Nutzung von Tracking und Tracing von Verbraucher:innen durch Cookies und Kundenkonten ermöglichen es den Einzelhändlern, ihr Produktangebot individuell zu gestalten. Die Durchführung einer Zahlung ohne physischen Austausch oder sogar ohne sofortige Überweisung von Geld verringert die Wahrnehmung der Ausgaben. Beim Zahlungstransparenzeffekt wird die Wahrnehmung der Durchführung einer Zahlung ohne physischen Austausch oder sogar ohne sofortige Überweisung von Geld verringert. Infolgedessen ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass Verbraucher:innen den Überblick über ihre Ausgaben verlieren.

---

<sup>49</sup> Vgl. z.B. <https://www.bbva.com/en/what-is-embedded-finance-and-how-is-it-revolutionizing-financial-services/> aufgerufen am 5.12.2021.

Ein bekanntes Beispiel für eine eingebettete Finanzierung ist die von vielen E-Commerce-Plattformen angebotene Option **"Buy Now Pay Later"**, die auch für immer mehr kleinere Finanzierungen genutzt wird. Hierbei wird ein Konsumgut zum Beispiel über 24 Monate in Raten abgezahlt, was eine zeitnahe Anschaffung von Gegenständen ermöglicht. Juristisch gilt auch für Embedded Finance, dass der Kreditvertrag hinfällig wird, sobald der Kaufvertrag widerrufen wird.

Sowohl gegenüber **verbundenen Krediten** als auch Embedded Finance ist kritisch einzuwenden, dass die Verbraucher:innen keine Alternativen zwischen unterschiedlichen Kreditangeboten haben. Somit akzeptieren sie unter Umständen ungünstige Kreditbedingungen (**INTEREST**). Auch könnte die vorherige Prüfung, ob der Kredit überhaupt bedient werden kann, entfallen. Bei Zahlungsstopp wird allerdings regelmäßig sehr schnell ein Inkasso-Unternehmen herangezogen (vgl. dazu auch Lietzau 2020).

Gerade, wenn das Einkommen niedrig und es immer wieder zur Herausforderung wird, am Monatsende nicht in die roten Zahlen zu rutschen, sollten Überlegungen bezüglich der Finanzierung eines Gutes am Anfang stehen. Hierzu gehört eine Abschätzung der Kreditsumme, die einschließlich der Zinsen bedient werden kann und somit den finanziellen Rahmen für das vorgibt, was man sich leisten sollte. **Bei Embedded Finance hingegen ist die Versuchung groß, den eigenen Wünschen bezüglich der jeweiligen Anschaffung den Vorrang zu geben.** Aus einer Sicherheitsperspektive (**SECURITY**) ist Embedded Finance kritisch zu sehen.

## 3 Die Grenzen von finanzieller Bildung und Verbraucherschutzmaßnahmen

### 3.1 Bedarfsgerechte Selektion von Finanzdienstleistungen

Kapitel 2 thematisierte die Eigenschaften, die bedarfsgerechte Finanzdienstleistungen erfüllen sollten, und zwar sowohl im Interesse aller Verbraucher:innen im Allgemeinen und der in diesem Projekt adressierten Familien in finanziellen Herausforderungen im Besonderen. **Es wurde deutlich, dass die Praxis des Finanzsektors Defizite im Angebot aufweist, die auch durch den Rechtsrahmen für den Verbraucherschutz nicht vermieden werden können.**

Die **Digitalisierung bietet den Verbraucher:innen grundsätzlich mehr Möglichkeiten für den Zugang zu kostengünstigeren Finanzdienstleistungen.** Gleichzeitig zeigen sich auch bei den neuen Anbietern Interessenkonflikte zu Lasten der Verbraucherseite. Wie ausgeführt, werben digitale Anbieter damit, dass Zugang, Vertragsgestaltung und -abwicklung insbesondere durch spezielle Apps einfacher geworden seien. Zugleich wurde der Finanzmarkt mit seiner wachsenden Zahl an Anbietern und damit rasant steigenden Produktauswahl und Apps einmal mehr unübersichtlicher und komplexer. Vergleichsportale können einen raschen Überblick bieten, aber wie bereits genannt, entsprechen die vorgeschlagenen Rankings nicht immer den objektiven Gegebenheiten und zeigt die Praxis auch hier Interessenverflechtungen und Zielkonflikte, etwa wenn die Produkte von Kooperationspartnern eine bessere Bewertung erfahren. Im Übrigen sprechen neue Finanzanbieter, vor allem Kreditplattformen, gerade Verbraucher:innen mit niedrigerem Einkommen an und versuchen, sie oftmals genau bei ihrer Notlage „zu packen“. Diese Gruppe von Verbraucher:innen gilt, wie in Kapitel 1 verdeutlicht, als besonders vulnerabel, weil Verluste im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen schnell in den finanziellen Ruin führen können.

Wir vertreten die Auffassung, dass **weder eine Verbesserung der finanziellen Bildung allein noch die Überwindung der Fallstricke des menschlichen Verhaltens** für sich genommen ausreichen, um Verbraucher:innen in die Lage zu versetzen, Finanzanbietern auf Augenhöhe zu begegnen. Beide Faktoren – finanzielle Bildung und Einsicht in die Begrenztheit der eigenen Rationalität – sind wichtig, stehen aber einer weiter steigenden Komplexität des Finanzsektors gegenüber. Damit stellt sich die Frage, welche Maßnahmen im Speziellen durch einen Verbraucherschutz erforderlich wären, der geprägt wird durch Rechtsnormen und die Tätigkeit von Verbraucherschutzorganisationen.

Im Folgenden werden zunächst einige Fallstricke menschlichen Verhaltens ausgeführt, um anschließend die Bedeutung einer finanziellen Grundbildung herauszustreichen. Abschließend werden Möglichkeiten und Grenzen des Verbraucherschutzes aufgezeigt.

### 3.2 Fallstricke des menschlichen Verhaltens

Bei der **Auswahl von Finanzdienstleistungen** gilt es, unter einer großen Vielfalt das bedarfsgerechte Produkt zu wählen, d.h., es muss den angestrebten Zweck erfüllen und zugleich die persönlichen Lebensumstände berücksichtigen. Damit dies gelingt, sind alle hierzu relevanten Informationen über Produkialternativen und deren Merkmale einzuholen (Phase der Informationsbeschaffung). Anschließend müssen die Informationen ausgewertet werden (Phase der Informationsverarbeitung). Zu beantworten ist hier die Frage, worin sich die einzelnen Alternativen im Hinblick auf den verfolgten Zweck unterscheiden.

Bei Anlage- und Sparprodukten zur Altersvorsorge scheiden beispielsweise jene Produkte aus, die bei gleichem Risiko eine niedrigere Rendite erwarten lassen. Um Versorgungslücken zu ermitteln, ist außerdem die Höhe der erwarteten Rentenzahlung einzubeziehen, die wiederum mit der Erwerbsbiografie zusammenhängt. Im Beispiel des Ansparens für das Alter wird ein Produkt mit derjenigen Risiko-Ertrags-Kombination gewählt, die aufgrund der persönlichen Einkommensentwicklung tragbar und aufgrund der persönlichen Risikopräferenz auch wünschenswert ist. Damit ist gewährleistet, dass der Zweck zumindest erwartungsgemäß maximal erfüllt wird. Dieser beschriebenen Vorgehensweise liegt das in der klassischen Wirtschaftstheorie lange dominierende (aber mittlerweile überholte) **Modell des Homo Oeconomicus** zugrunde, eines Menschen also, der nicht nur ein hohes, wenn nicht gar perfektes, finanzielles Wissen besitzt, sondern auch völlig losgelöst von seinen Gefühlen, seinem sozialen Umfeld oder geprägten Vorlieben als Nutzenmaximierer handelt.

Bereits in den 1950er Jahren wies Simon (1956) in seinem „Model of Man“ darauf hin, dass Menschen als Entscheider zwar nicht irrational handeln, also ohne Sinn und Zweck, aber ihre Rationalität begrenzt sei. Insbesondere würden sie nicht ständig danach streben, das Maximale aus jeder Situation herauszuholen, vielmehr würden sie sich mit einem zufriedenstellenden Ergebnis begnügen (Satisficing). Kahneman und Tversky (1974) knüpften an Simons Beitrag an und legten den Fokus darauf, wie begrenzt rationale Entscheidungen tatsächlich getroffen werden. Ihre Arbeiten und Erkenntnisse bilden die Grundlage der verhaltenswissenschaftlichen Finanztheorie (**Behavioral Finance**). Sie basieren auf zahlreichen Experimenten im Forschungslabor. Danach streben Entscheider danach, Komplexität und damit den Entscheidungsaufwand zu reduzieren. **Eine wichtige Rolle spielen dabei Heuristiken, also Daumenregeln. Ein damit verbundenes vereinfachtes und verkürztes Entscheidungsprozedere muss nicht zwangsläufig bedarfsgerechte Entscheidungen, und damit rationales Verhalten, ausschließen** (vgl. Reisch und Zhao 2017, S. 192). Das ist vor allem dann nicht der Fall, wenn die gewählten Heuristiken auf in der Vergangenheit damit wiederholt gemachten guten Erfahrungen beruhen oder aber bei schlechtem Ausgang Heuristiken entsprechend angepasst wurden, Lernen also zugelassen wird.

Problematisch wird es allerdings, wenn Daumenregeln eine unheilvolle Allianz eingehen mit im Englischen **„Bias“ genannten kognitiven Verzerrungen**, Voreingenommenheiten, Vorurteilen oder Vorlieben, die zu einer Realitätswahrnehmung führen, die nicht durch Fakten, sondern durch Wunschvorstellungen geprägt wird, bzw. wenn spontane positive wie negative Emotionen ein überlegtes Handeln verhindern (Affect Bias oder Affect Heuristics).<sup>50</sup> **Verfügbare Informationen werden dann entweder gar nicht oder nicht den objektiven Gegebenheiten entsprechend ausgewertet.** Die schließlich getroffene Entscheidung folgt somit etwa einer immer schon gepflegten Vorliebe oder wird in einer Situation getroffen, die durch negative Emotionen wie Stress und Panik geprägt ist.

Inzwischen wurde, meist in Laborexperimenten, eine bemerkenswerte Anzahl an wahrgenommenen Heuristiken und Biases ermittelt.<sup>51</sup> Für die Phase der Informationsgewinnung wurde von Kahnemann und Tversky auf die sogenannte „Availability Heuristik“ verwiesen. Danach wählen Entscheider:innen unter grundsätzlich verfügbaren Informationen nur jene aus, die unmittelbar oder zumindest schnell zugänglich sind. Das muss nicht zwingend bedeuten, dass damit irrelevante Informationen gewählt werden oder zumindest zu wenige relevante, um eine vernünftige Entscheidung zu ermöglichen. Wenn aber hinzukommt, dass man von

<sup>50</sup> Vgl. <https://bizzbucket.co/difference-between-heuristic-and-biases-and-their-types/>, aufgerufen am 8.12.2021.

<sup>51</sup> Im Hinblick auf finanzielle Entscheidungen vgl. als Überblick z.B. Hens und Bachmann 2008, S. 67–104.

vornherein eine Vorliebe für bzw. Abneigung gegen bestimmte Finanzprodukte hat, besteht die Gefahr, Informationen zu wählen, die diese „Voreinstellung“ bestätigen (Confirmation Bias). Dasselbe kann der Fall sein, wenn die Art und Weise eine Rolle spielt, wie die Informationen präsentiert werden. Betont z.B. die Werbung für eine Finanzdienstleistung vor allem deren Ertragsaussichten und eine damit verbundene Verbesserung der persönlichen Lebenslage und verpackt dies zudem in ein Video, das eine Familie zeigt, die der eigenen ähnelt, dann besteht die Gefahr, Risiken auszublenden (Framing Bias).

In der Phase der Informationsverarbeitung geht es darum, die erwarteten Renditen und Risiken im Hinblick auf das zu gewichten, was man mit der Finanzdienstleistungen erreichen möchte. Das kann sich als sehr mühsam und zeitraubend erweisen. Die sogenannte „**Representative Heuristics**“ wurde diesbezüglich in Laborexperimenten als eine **vereinfachende Daumenregel** gefunden. Anstelle die mit statistischen Verfahren gewonnen Renditeerwartungs- und Risikoparameter zu benutzen, wird auf Stereotypen zurückgegriffen. Dies muss nicht falsch sein, ist es aber, wenn diese Stereotypen wiederum **Vorurteilen** folgen, z.B. dass Aktien grundsätzlich zu spekulativ und damit zu riskant sind. Auch Vorlieben können in dieser Phase eine Rolle spielen, etwa die Vorliebe für deutsche Aktien aufgrund des Vertrauens in den Heimatmarkt. Dieser sogenannte „**Home Bias**“ kann dazu führen, die Risiken der heimischen Anlagen im Vergleich zu ausländischen geringer zu veranschlagen, als durch statistische Kalkulationen ermittelt.

Für die final zu treffende Entscheidung wird die „**Anchoring Heuristics**“ hervorgehoben. Angenommen, der Entscheider hat als Unterstützung eine professionelle Beratung in Anspruch genommen, die einer bestimmten Reihung folgend, die zur Alternative stehenden Finanzprodukte vorstellt. Die Liste ist sehr lang, und die Erklärungen sind nicht gerade einfach zu verstehen. **Der sogenannte Ankereffekt bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die zuerst vorgestellte Alternative die größte Wahrscheinlichkeit hat, gewählt zu werden.** Das muss nicht bedeuten, dass man falsch liegt und ist es auch nicht, wenn der/die Berater:in die beste Alternative tatsächlich zuerst platziert und dies auch betont. Wenn das allerdings nicht der Fall ist, die Reihung der Alternativen eher zufällig erfolgt, dann liegt man mit der Anchoring Heuristics auch nur zufällig richtig. Falsch liegt man, wenn der/die Berater:in ein Interesse am Verkauf des erstgenannten Produktes hat, dieses aber für die beratene Person unvorteilhaft wäre.

Der **Overconfidence Bias** in Form von Selbstüberschätzung ist ein weiterer Grund, warum sich eine Entscheidung für eine bestimmte Finanzdienstleistung im Nachhinein als nachteilig herausstellen kann. Wenn eine Familie Zuwachs bekommen hat und gerne ein Haus kaufen möchte, ist in der Regel ein Hypothekenkredit erforderlich, dessen Höhe umso größer ausfallen wird, je weniger Eigenmittel zur Verfügung stehen. **Overconfidence meint in diesem Zusammenhang, dass ein Kreditangebot einer Bank akzeptiert wird, weil die Familie überzeugt ist, die dadurch entstehenden finanziellen Belastungen tragen zu können, auch wenn das alles andere als sicher erscheint.** In diesem Zusammenhang spielt auch ein Bias eine Rolle, der eine Vorliebe für die Gegenwart im Vergleich zur Zukunft beschreibt. Mit einem Hypothekenkredit fallen regelmäßige Zins- und Tilgungszahlungen an, der Hauptteil der Tilgung erfolgt aber erst am Ende der Laufzeit, die gerade bei Immobilienkrediten sehr lang sein kann. **Grundsätzlich neigen Menschen dazu, die zukünftigen Folgen ihrer Entscheidungen umso geringer zu gewichten, je weiter diese in der Zukunft eintreten.**

Kognitive Verzerrungen sind auch während der Laufzeit eines Vertrages am Werk. Ein Beispiel dafür ist die Neigung, sichere Verluste einer Chance auf Gewinn vorzuziehen. Sie führt dazu, dass bei einem Kurseinbruch an der Börse die im Portfolio befindlichen Aktien vorschnell verkauft werden, anstatt zunächst Informationen über eine zu erwartende Erholung einzuholen und diese hinsichtlich ihrer Relevanz und Prognosegüte zu bewerten (Status-Quo-Bias). Umgekehrt kann der „Sunk-Cost-Bias“ dazu führen, in einer Baisse trotz der prognostizierten weiteren und anhaltenden Kursverluste, noch zusätzlich Aktien zu kaufen. Die anfängliche

Investition wird als zu hoch eingeschätzt, um sie als „sunk cost“ zu betrachten. Vielmehr möchte man unbedingt den Schaden wieder gutmachen und versucht seine Einstandskurse zu verbilligen.

**Situative Faktoren** spielen dabei in jeder Phase eines Finanzvertrages eine wichtige Rolle. Die Verhaltenswissenschaft im Allgemeinen und die Verhaltensökonomie im Besonderen zeigt, dass Entscheidungen, die aus der aktuellen Lebenssituation heraus und abhängig davon getroffen werden, zu nachteiligen bzw. nur kurzweilig passenden Vertragsabschlüssen führen können, die anschließend irreversibel sind (vgl. Enste et al. 2016, 72f.).<sup>52</sup> Eine wichtige Rolle spielt dabei die sog. **Affekt- bzw. Urteilsheuristik**. Sie bewirkt, dass **kognitive Fähigkeiten in Stresssituationen schwieriger abzurufen sind, was dazu führt, dass gerade dann Entscheidungen getroffen werden, die nicht der Stärkung der Resilienz dienen, sondern kurzfristige Bedarfe decken** (vgl. Dohmen und Radbruch 2019).

In den USA hat man sich sehr viel früher mit den **Folgen derartiger Verhaltensanomalien für das Verbraucherverhalten befasst**. Besondere Aufmerksamkeit galt und gilt immer noch dem Konsumentenkredit. Danach können nicht nur mangelnde Informationen, sondern eben auch psychologische Faktoren dazu führen, sowohl auf einen Kredit zu verzichten, selbst wenn er die Lebenssituation nachhaltig verbessern könnte und auch tragbar wäre, als auch Kredite im Übermaß zu nutzen (vgl. Sunstein 2005, 1f.). Während ein **ungerechtfertigter Verzicht auf Kredit** eher mit einer **unspezifizierten Angst** zu tun habe, sei hingegen eine **übermäßige Kreditaufnahme** zur Finanzierung von Güterkonsum vor allem **auf fünf Faktoren zurückzuführen**:

- Erstens auf die Neigung, einen einmalig zu entrichtenden hohen Geldbetrag als wichtiger einzustufen, als derselben Betrag in kleineren Beträgen über die Zeitachse hinweg zu bezahlen, wie das bei Kreditraten der Fall ist (**Cumulative Cost Neglect**).
- Zweitens führt die **Neigung, die Bezahlung von Rechnungen aufzuschieben**, zu einem hohen Kreditbedarf, der dann sehr schnell gedeckt werden muss (**Gegenwartsbias**). Eine Kreditaufnahme ist dann oft mangels Barreserve alternativlos.
- Drittens führt der **Overconfidence Bias (übertriebener Optimismus und Selbstüberschätzung)** dazu, teure Anschaffungen mit einem entsprechend hohen Kredit zu finanzieren.
- Viertens führt der bereits genannte Gegenwartsbias auch dazu, die zukünftig fällige Kreditrückzahlung zu vernachlässigen.
- Und schließlich kann fünftens der Wunsch nach **sozialem Status** mit dem Erwerb von teuren, nur mit Kredit finanzierbaren Gütern verbunden sein (vgl. Sunstein 2005, 4f.).

Elliehausen (2010) vermittelt einen Überblick über US-amerikanische Forschungsbeiträge zur Rolle von psychologischen Faktoren und kognitiven Irrtümern im Hinblick auf die Kreditentscheidung von Verbraucher:innen. So weist der empirische Befund auf eine große Rolle des „Mental Accounting“ (mentale Buchführung) hin. Die Theorie des „Mental Accounting“ ist ebenfalls Gegenstand der Verhaltensökonomik und wurde von Thaler (1980, 1999) als eine Hierarchisierung von Geldverwendungszwecken zum Zweck der „Haushaltsbuchführung im Kopf“ erarbeitet. Danach ordnen Haushalte die monatlichen Einnahmen und Ausgaben, ferner die Aufnahme von Krediten einzelnen kognitiven Konten zu. Dies führe beispielsweise dazu, dass bei einer monatlichen Kreditbelastung nur die insgesamt zu leistende Ausgabe beachtet würde, nicht aber der Anteil, den Zinskosten daran haben. Die Konsequenz dessen ist es, der Zinshöhe zu wenig Bedeutung beizumessen. Interessant dabei ist, dass sich die befragten Haushalte zwar bewusst waren, dass die Zinshöhe sehr

<sup>52</sup> Solche Vertragsabschlüsse lassen sich vor allem für die Bereiche Energie, Mobilfunk und Fitnessstudio feststellen (vgl. ebd.). Vor diesem Hintergrund ist zum Beispiel die weitergehende Festlegung einer gesetzlichen Begrenzung der Vertragslaufzeiten sinnvoll.

wohl eine Rolle spielt – und zwar für den am Ende der Laufzeit zu tilgenden Restbetrag – die meisten jedoch ihr faktisches Verhalten nicht daran ausrichten. Dies war auch nach Erlass eines US-Verbraucherschutzgesetzes (Truth-of-Lending-Law) zu beobachten, das Kreditanbieter zur Transparenz über die Kreditkonditionen verpflichtete (vgl. Elliehausen 2010, 4f.). Day und Brandt (1973) ermittelten auf der Grundlage einer empirischen Untersuchung, dass zwar die meisten befragten Verbraucher:innen ihre Kaufentscheidungen nach einer mehrwöchigen Planungsperiode trafen, das gleiche Interesse aber nicht der Prüfung einer erforderlichen Kreditfinanzierung gewidmet wurde. Infolgedessen wurde das Finanzierungsangebot des Warenverkäufers gewählt, ohne sich nach alternativen Kreditangeboten zu erkundigen. Dieser empirische Befund bestätigt eine Skepsis gegenüber der Nützlichkeit von verbundenen Krediten und weitergehend von Embedded Finance.

### 3.3 Chancen und Grenzen finanzieller Bildung

Persönliche Handlungsspielräume werden vor allem durch die individuellen Ressourcen, wie Human- und Sozialkapital und natürlich auch finanzielle Mittel geprägt, wie die folgende Abbildung zeigt.

Abbildung 6: Ressourcen



Quelle: Gröbl et al. (2020b, S. 3)

**Das Vorhandensein, aber auch der Mangel an Ressourcen kann sich gegenseitig positiv wie negativ verstärken.** Dabei ist finanzielle Kompetenz eine essenzielle Voraussetzung für gesellschaftliche Teilhabe und die Bewältigung der Daseinsvorsorge. Wie sich jemand mit den eigenen Finanzen auseinandersetzt, so eine Studie von Sprenger (2019), hat Konsequenzen für die Schlüsse, die aus den Informationen gezogen werden und beeinflusst die Entscheidung für oder gegen Finanzprodukte.

Das **wesentliche Ziel von Finanzbildung** ist es, die **Funktionsweise des Finanzsystems zu verstehen und für sich nutzen zu können**. Dies insbesondere, um ein selbstbestimmtes Leben zu führen, soziale Teilhabe zu sichern und Verarmungsprozesse zu vermeiden (vgl. z.B. Schlösser et al. 2011, 21f.). **Allenfalls mittelbar können damit auch Defizite im Finanzsystem überwunden werden, nämlich dann, wenn die Anbieter von Finanzdienstleistungen als Antwort ihr Verhalten entsprechend ändern.** Indessen muss Finanzbildung der immer größer werdenden Komplexität des Finanzsektors selbstredend Rechnung tragen.

Die **Notwendigkeit finanzieller Grundbildung** wurde am Deutschen Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V. (DIE) in einem mehrjährigen, vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekt zur finanziellen Grundbildung (CurVe) herausgestellt:

„Für die Teilhabe an der Gesellschaft gehört der kompetente Umgang mit Geld zum notwendigen Alltagshandeln. Dies erfordert im Bereich der Grundbildung komplexe

Kompetenzen und stellt vielfältige Anforderungen im Hinblick auf Wissen, Lesen, Schreiben und Rechnen.“<sup>53</sup>

Die Projekte CurVe I und CurVe II haben die finanzielle Grundbildung als wesentlichen Teilbereich der Erwachsenenbildung etabliert und die Professionalisierung der finanziellen Grundbildung vorangebracht. Stand im Projekt CurVe I die Konzeptualisierung des Kompetenzmodells „Finanzielle Grundbildung“ im Vordergrund, wurden im Projekt CurVe II vielfältige Materialien für den direkten Einsatz in der Bildungspraxis und Beratungsarbeit erarbeitet. Dazu zählen insbesondere das Curriculum Finanzielle Grundbildung, das den finanziellen Alltag von Familien ins Visier nimmt und Fachkräfte bei der Planung und Durchführung von Bildungsangeboten anleitet (vgl. Mania und Bowien-Jansen 2019) sowie das erste Lernspiel im Bereich finanzieller Grundbildung, „Monetto“, das spielerisch Alltagskompetenzen im Umgang mit Geld vermittelt. Die für die Praxis entwickelten, frei zugänglichen Materialsets des Curriculums Finanzielle Grundbildung bieten zahlreiche Anknüpfungspunkte zu den in diesem Projekt thematisierten Familien, v.a. jene, die explizit Finanzdienstleistungen thematisieren.

Grundsätzlich kann ein **passungsfähiger Umgang mit Geld das Autonomiestreben von Individuen positiv unterstützen** (vgl. Happel 2017). Happel stellt diese Passungsfähigkeit in ihrer empirischen Studie als ein über den Zeitverlauf ausgeglichenes Haushaltsbudget dar, das auch das Eingehen von Verbindlichkeiten einschließt (ebd., S. 302). Sie hat unterschiedliche Geldpraxen „als biografische Schutz-, Bewältigungs- und Ermächtigungsfaktoren“ skizziert (ebd., S. 294) und verdeutlicht, inwiefern der persönliche Umgang mit Geld soziale Mobilitätsprozesse fördern kann – auch bei engen monetären Spielräumen. **Zugleich verweist sie auf strukturelle Benachteiligungen und die Brisanz von Eigenverantwortung, insbesondere in verfestigten sozialen Lagen:** „Wenn für den Fall eintretender Lebensveränderungen keine vorsorglichen Maßnahmen getroffen werden (können), potenzieren sich finanzielle Risikopotenziale“ (ebd., S. 245). In diesem Zusammenhang ist die **Forderung nach einer sozialwissenschaftlich und verhaltensökonomisch fundierten Perspektive auf das monetäre Alltagshandeln berechtigt**. Gängige Finanzbildungsansätze bleiben indessen auf der kognitiven Ebene und lassen insbesondere sozialpsychologische Bedingungsfaktoren außen vor. Dies auch deshalb, weil Lernprozesse des Umgangs mit Geld vorwiegend aus entwicklungspsychologischer Sicht untersucht wurden. Ausstehend ist insbesondere eine theoretisch fundierte Konzeptualisierung von Finanzkompetenz, die auch den psychosozialen Dimensionen des Umgangs mit Geld Rechnung trägt (vgl. Haubl 2004; Happel 2017).

Im Licht des vorgestellten Forschungsberichts – vor allem in Bezug auf die Begrenzungen und fehlende Bedarfsgerechtigkeit von Finanzdienstleistungen für Familien in finanziellen Herausforderungen – wird offenkundig, dass **alles daran zu setzen ist, Fachkräfte weiterhin für die Notwendigkeit finanzieller Grundbildung zu sensibilisieren**.

Wenngleich das Für und Wider von finanzieller und ökonomischer Bildung intensiv diskutiert wurde (vgl. Schürz und Weber 2005; Zurstrassen und Fischer 2014), hat vor allem das **Projekt CurVe am DIE eindrücklich verdeutlicht, wie voraussetzungsvoll ein kompetenter Umgang mit Geld ist und welche komplexen Handlungsanforderungen dieser an die Individuen stellt**.

Wie unter Kapitel 3.2 ausgeführt, **weist die Verhaltensökonomie auf die begrenzte Rationalität der Nachfrager:innen von Finanzdienstleistungen hin**. Wichtig im Hinblick auf Rolle der finanziellen Bildung ist dabei die Unterscheidung zwischen Heuristik und Bias (Voreingenommenheit, kognitive Verzerrungen). **Finanzielle**

<sup>53</sup> Vgl. <https://www.die-bonn.de/curve>, aufgerufen am 18.01.2022.

**Bildung kann die Vor- und Nachteile von Heuristiken aufzeigen.** Schwieriger zu beantworten ist die Frage, **inwieweit dies auch für die angeführten kognitiven Verzerrungen gilt, also Vorlieben, Wünsche, Abneigungen ebenso wie liebgewonnene Gewohnheiten, die vielleicht schon von den Eltern vermittelt worden sind.** In diesem Zusammenhang können erneut psychosoziale Bedeutungen des Umgangs mit Geld relevant sein: „Auf den ersten Blick ökonomisch unsinnig erscheinendes Handeln birgt bei eingehender Betrachtung inhärente subjektive Logiken.“ (Happel 2017, S. 296)

Die Frage ist ferner, inwieweit das erlernte Finanzwissen in konkreten Situationen aktiviert und genutzt werden kann. Unerwartet auftretende Ausgabenerhöhungen bzw. Einkommensenkungen führen gerade bei Familien mit niedrigem Einkommen schneller zu Stresssituationen und erhöhen die Neigung zu spontanen Handlungen, also zum Beispiel die Aufnahme eines Sofortkredits ohne Schufa-Auskunft, aber ungünstigen Zinsbedingungen. Im Hinblick auf die Lebenssituation dieser Familien kann sich dieses ökonomisch irrational scheinende Verhalten als alternativlos erweisen. Etwa, wenn der beschriebene Sofortkredit aufgrund einer bereits hohen Kreditbelastung tatsächlich die einzige Alternative ist, um an Liquidität zu kommen. Dies mag selbst dann gelten, wenn die Familien wissen, dass derartige Kredite abzulehnen sind und ihre Risikosituation verschärfen.

**Derartige situative Faktoren können auch erklären, warum finanzielle Bildung Überschuldung nicht verhindern kann.** So zeigt der empirische Befund, dass Überschuldung vor allem auf externe Ereignisse wie Arbeitslosigkeit, gesundheitliche Probleme, Trennung, Scheidung, Tod des Partners/der Partnerin zurückzuführen ist und nur in geringen Maßen auf fehlende finanzielle Bildung. Das belegen auch die jährlichen Erhebungen des Statistischen Bundesamts und des *iff*-Überschuldungsreports (vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2021b; Peters und Roggemann 2021). Allerdings sind hier Unterschiede in den Altersgruppen festzustellen und spielt die Kategorie „fehlende finanzielle Bildung“ bei Überschuldungssituationen der unter 25-jährigen mit knapp zehn Prozent der auslösenden Faktoren durchaus eine Rolle (vgl. Peters und Roggemann 2021).

Die **Kritik an Finanzbildungsprogrammen** zielt unter anderem darauf ab, dass ihre **Inhalte oft am wirtschaftsliberalen Spektrum ausgerichtet** sind, Lobbyarbeit und Interessenkonflikte nicht aus dem Weg geräumt und multiperspektivische Sichtweisen und spezifische Bildungserfordernisse außer Acht gelassen werden (vgl. u.a. Hedtke und Möller 2011). Infolgedessen muss eine sozialwissenschaftlich ausgerichtete ökonomische Bildung die **Verstärkung von Risikofaktoren aufbrechen und individuelle Handlungsfähigkeiten stärken** (vgl. Happel 2017; Gröbl et al. 2020a). Groh-Samberg und Grundmann (2006) verweisen auf die Gefahr einer „Pädagogisierung sozialer Struktureffekte“ (ebd., S. 18). Willis (2018, S. 1) konstatiert nach einem Blick auf internationale Studien, dass „Finanzbildung weder notwendig noch ausreichend ist“. Finanzbildung könne nicht verhindern, dass es zu Finanzkrisen kommt und auch nicht sicherstellen, **dass man ausreichend und richtig Altersvorsorge betreibt, wenn Einkommen und gesetzliche Rente zu niedrig sind.** In diesem Zusammenhang wird erneut offenbar, dass **erworbene Finanzkompetenz zwar helfen kann, gute von schlechten Finanzdienstleistungen zu unterscheiden, aber nicht davor schützt, aufgrund von sozio-ökonomischen Herausforderungen und strukturellen Persistenzen vor wiederkehrenden Finanzproblemen zu stehen** (vgl. Gröbl et al., 2020a).

Wie der vorliegende Forschungsbericht gezeigt hat, sind Finanzdienstleistungen sehr komplex und erfordert der Rückgriff auf sie ein ausreichendes Verständnis ökonomischer Zusammenhänge. Finanzkompetenz und damit auch eine institutionalisierte finanzielle Bildung sind demnach notwendig, um gute Entscheidungen im Finanzsektor zu treffen. Notwendig deshalb, weil es **ohne** Finanzbildung wohl sicher ist, dass gerade Familien in finanziellen Herausforderungen Gefahr laufen, falsche Finanzentscheidungen zu treffen.

**Nichtsdestoweniger ist, wie bereits ausgeführt, finanzielle Kompetenz allein nicht hinreichend, um soziale Teilhabe zu sichern und ein gutes Leben für alle zu gewährleisten.** Das Beispiel einer konkreten finanziellen Notlage, die die Aufnahme eines riskanten Kredits alternativlos macht, sollte dies verdeutlichen.

Mit Blick auf die von staatlicher Seite fehlende Institutionalisierung der finanziellen Bildung und vor dem Hintergrund der in diesem Forschungsbericht herausgestellten Verflechtungen und Begrenzungen des Finanzsektors, erscheint der Vorschlag von Willis, alternativ zu immer aufwändigeren Bildungsangeboten, einfachere Finanzprodukte anzubieten und Missständen mit entsprechenden Regulierungen zu begegnen (vgl. dazu auch Willis 2018, S. 8), zwar verständlich, aber realitätsfern. **Finanzielle Bildung bleibt eine notwendige Bedingung dafür, bedarfsgerechte finanzielle Entscheidungen zu treffen.** Es steht außer Frage, dass sie durch weitere Maßnahmen ergänzt werden muss, auch auf der Ebene der Sensibilisierung von Fachkräften und Multiplikator:innen (vgl. Gröbl et al. 2020 a, b).

Eine **entscheidende Rolle spielt auch ein starker Verbraucherschutz und das Verbraucherschutzrecht.** Ein-zubeziehen sind ferner Erkenntnisse der Konsumentenforschung, die darauf verweisen, dass das Leitbild des „mündigen Verbrauchers“ eine nicht realisierbare Idealvorstellung ist (vgl. BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. 2014, S. 63; Brönneke und Tonner 2021, S. 153). Beide Punkte werden im Folgenden weiter ausgeführt.

### 3.4 Möglichkeiten und Grenzen des Verbraucherschutzes

#### 3.4.1 Verbraucherschutz durch Recht: Vulnerabilität und Leitbilder

Sämtliche **Verbraucherleitbilder** gehen von einer Vulnerabilität der Verbraucher:innen aus. Sie unterscheiden sich aber darin, auf welche spezifische Vulnerabilität sich der Verbraucherschutz erstrecken sollte. **Neuere Erkenntnisse der Verbraucherforschung gehen von einem dreigeteilten Verbraucherbild aus**, das besagt, dass **Verbraucher:innen zugleich verletzlich/vulnerabel, vertrauend und verantwortungsvoll sein können** (vgl. Oehler 2021, 23f.).

- **Vulnerable Verbrauchergruppen** seien demnach besonders auf eine existenzielle Sicherung angewiesen, es bestehe analog und digital die „Gefahr des Ausschlusses vom sozialen und wirtschaftlichen Leben“ (ebd., 24).
- **Vertrauende Verbraucher:innen** sind zwar in einigen Bereichen sensibilisiert, aber in Bereichen wie Datensicherheit dennoch auf Schutz angewiesen. Bei ihnen würden auch „eine verbesserte Verbraucherinformation und Verbraucherbildung [...] nur bedingt für Informiertheit und Kompetenz“ sorgen (ebd.).
- **Verantwortungsvolle Verbraucher:innen** sind „in einigen Bereichen eher kundig, ökologisch-sozial und politisch engagiert“. Sie würden die „Grenze der individuellen Konsumfreiheit“ im verantwortungsbewussten Konsum verorten (ebd.).

Wichtig ist hierbei zu betonen, dass es sich um Verhaltensmuster handelt, die je nach Situation und Anlass auftreten können. Verbraucher:innen können „je nach Konsum- und Lebensbereich in der Praxis gleichermaßen „verletzlich“ (vulnerable), „vertrauend“ (confident) oder „verantwortungsvoll“ (responsible) sein.“ (ebd.).

## Informationspflichten

Das **Verbraucherschutzrecht in Deutschland orientiert sich am EU-Recht**. Verbraucherleitbilder waren lange Zeit durch die Vorstellung geprägt, dass die Vulnerabilität von Verbraucher:innen lediglich im Hinblick auf ihre Informiertheit gekennzeichnet sei. Die Aufhebung asymmetrisch zwischen Finanzdienstleister und Verbraucher:innen verteilten Informationen stand somit im Mittelpunkt des Verbraucherschutzes. Dementsprechend standen **Informationspflichten der Finanzanbieter** im Fokus rechtlicher Regelungen. Mittlerweile kann zumindest auf konzeptioneller Ebene ein Wandel beobachtet werden.

Im Mai 2021 veröffentlichte die **EU-Kommission ein sogenanntes Briefing zum Thema „vulnerable consumer“** (vgl. Šajin 2021). Demnach gäbe es vor allem **zwei Ansatzpunkte, um vulnerable Verbrauchergruppen zu identifizieren**: Der erste Ansatz geht von bestimmten **Merkmalen** aus, **die einzelne Verbraucher:innen als vulnerabel auszeichnen können**. Beispiele sind ein geringes Einkommen, niedriges Bildungsniveau, Erwerbslosigkeit oder das Nicht-Beherrschen einer spezifischen anerkannten Sprache. All diese Aspekte erhöhen die Schutzbedürftigkeit (vgl. Šajin 2021, S. 2). Der zweite Ansatz kehrt hervor, dass **alle Verbraucher:innen schutzbedürftig werden können**. Dies nicht nur in Abhängigkeit von individuellen Eigenschaften und persönlichen Umständen, sondern auch von strukturellen Rahmenbedingungen sowie den Merkmalen des Finanzmarktes (vgl. Šajin 2021, 2f.). Hier ist die Einschätzung, dass Verbraucher:innen **nicht grundsätzlich schutzbedürftig sind, sondern nur in besonderen Lebenssituationen oder bei besonderen Marktsituationen (wie z.B. der Inanspruchnahme komplexer Finanzdienstleistungen)**.

Šajin (2021, S. 3) verweist insbesondere auf **folgende Merkmale, die eine Schutzbedürftigkeit erhöhen können**:

- *information vulnerability*: Unfähigkeit, Informationen zu erhalten und zu verstehen oder die richtige Wahl zu treffen
- *pressure vulnerability*: größere Anfälligkeit für harte Druckverkaufstechniken
- *supply vulnerability*: Unfähigkeit, sich wichtige Waren oder Dienstleistungen zu leisten oder eine geringere Auswahl innerhalb einer erschwinglichen Preisspanne zu haben
- *redress vulnerability*: Schwierigkeit, Rechtsmittel für erlittenes Unrecht einzulegen
- *impact vulnerability*: stärkere Beeinträchtigung durch Fehlentscheidungen.

Allerdings hat diese Diskussion in den EU-Richtlinien zum Verbraucherschutz bislang nicht angemessen Beachtung gefunden. Immer noch dominiert der Aspekt der Informationsasymmetrie die Diskussion. Ergänzend zu den Informationspflichten wurden Beratungspflichten eingeführt und auch die Widerrufsrechte verschärft, um damit einer Cooling-down-Periode stattzugeben.

Mittels Informationspflichten ist zwar die Stärkung der Verbraucherposition verbunden und so die Verbesserung der Marktposition, letztlich kann aber die herrschende Informationsasymmetrie nicht vollends überwunden werden. Dass auf EU-Ebene bislang mehr auf Informationspflichten als auf Regulierungen gesetzt wird, hat u.a. mit der einfacheren Umsetzung zu tun und hängt ebenso mit dem herrschenden Verbraucherleitbild zusammen:

„Die Information von Verbrauchern [passt] in den theoretischen Ansatz der Europäischen Kommission. Dieser Ansatz ist neoliberal geprägt und setzt vorrangig auf die Entfaltung der freien Kräfte des Marktes, ergänzt um den Ausgleich von Informationsasymmetrien zwischen den beiden Marktseiten. Regelungen zur Marktaufsicht oder Produktregulierungen werden als falscher politischer Anreiz überwiegend abgelehnt.“ (Tiffe 2009, S. 112)

Tiffe bemängelte dabei insbesondere, dass es zu diesem Zeitpunkt kaum wissenschaftliche Fundierung für dieses Informationsmodell gab (Ausnahme z.B. Holzcheck et al. 1982), es also unklar war, wie Informationen die Kaufentscheidungen von Verbraucher:innen beeinflussen (vgl. Tiffe 2009, S. 114). **Problematisch ist bei den Informationspflichten vor allem, dass sie die Hauptverantwortung auf die Kund:innen verlagern.** Der Anbieter kann die Informationsmaterialien kostengünstig erstellen und produzieren, viele werden erst kurz vor dem Kauf ausgehändigt und können somit den Kauf kaum beeinflussen (vgl. Tiffe 2009, S. 115).

Tiffe formuliert im Bereich von Finanzdienstleistungen mehrere Probleme in Hinblick auf eine einseitige Fokussierung auf Informationen:

- Finanzdienstleistungen sind (im Gegensatz zu Haus, Auto) **nicht sinnlich erfahrbar.**
- **Um Finanzdienstleistungen zu verstehen, bedarf es eines entsprechenden Wissens.** Ist dies nicht vorhanden, wird stattdessen auf das Attribut Vertrauen ausgewichen.
- Es ist selbst bei Vorlage der Informationen schwierig zu erfassen, welche jeweiligen Risiken sich bezogen auf die eigene persönliche Situation ergeben.
- Negative Aspekte (wucherische Zinssätze, sonstige hohe Kosten) schrecken Kund:innen, die keinen anderweitigen Zugang haben, nicht ab; denn sie haben keine andere Wahl.
- Es wird sich **selten die notwendige Zeit genommen**, um sich eingehend mit den Informationen zu beschäftigen, häufig ist diese auch schlichtweg nicht vorhanden.
- Menschen mit Leseproblemen oder aus bildungsfernen Haushalten haben womöglich **Schwierigkeiten, die Informationen überhaupt zu erfassen** (vgl. Tiffe 2009, S. 118).

**Die Probleme zeigen, dass nur ein Bruchteil der Verbraucher:innen durch Informationspflichten geschützt werden kann.** Zum einen basieren die rechtlichen Regelungen auf einem bestimmten Leitbild zum Verbraucherverhalten, zum anderen ist das geschriebene Recht nicht gleichbedeutend mit seiner Umsetzung. Überträgt man die Erkenntnisse auf den Fokus des vorliegenden Berichts, sind sie auch für die beschriebenen Herausforderungen von Familien in finanziell schwierigen Lebenssituationen relevant. Wir verweisen insbesondere erneut auf den **Aspekt schlechter Produktmerkmale, die von Interessenten außen vorgelassen werden (müssen), wenn ihre Handlungsoptionen und Angebotsalternativen stark eingeschränkt sind.** Zudem helfen Informationsmaterialien nicht, wenn Anbieter Personengruppen von ihren Angeboten von vornherein ausschließen (z.B. bestimmte Berufsunfähigkeitsversicherungen).

Vor diesem Hintergrund kommt den **Verbraucherzentralen** mit ihren Beratungsangeboten, aber auch mit ihrer kontinuierlichen Analyse der Defizite des Rechtsrahmens und der faktischen Rechtsumsetzung eine wichtige Rolle zu, wie anschließend ausgeführt wird.

### 3.4.2 Verbraucherschutz durch Beratung

Wie in Kapitel 2 erläutert wurde, **unterliegen die Kreditinstitute keiner Pflicht, die Verbraucher:innen bezüglich des Kreditproduktes umfanglich zu beraten.** Ebenso weisen die Beratungspflichten bei Wertpapierdienstleistungen Schlupflöcher auf. Aufgrund der Struktur der Vertriebskanäle der Versicherungsbranche verliert die Beratungspflicht bei den Versicherungsverträgen zum Teil an ihrer Bedeutung. Erfreulicherweise gibt es zu den dargestellten Finanzthemen verschiedene Anlaufstellen, die Familien unterstützen können. Diese werden im Folgenden vorgestellt.

## Verbraucherzentralen als Beispiel für Verbraucherorganisationen

**Verbraucherorganisationen wie Verbraucherzentralen** kommt traditionsgemäß eine große Bedeutung zu, Verbraucher:innen dabei zu unterstützen, mit der steigenden Unsicherheit umzugehen. Dies geschieht insbesondere über **Verbraucherinformation und -bildung, Veranstaltungen und mittels persönlicher Beratung**.<sup>54</sup> Durch präventive Information und reaktive (Rechts-)Beratung soll mittels Verbraucherrechtsberatung ein Beitrag dazu geleistet werden, dass bestimmte Problemlagen im Alltag gar nicht erst auftreten, dass Selbsthilfepotentiale der Verbraucher:innen gestärkt werden und die vertrauensvolle und kooperative Vernetzung mit anderen Akteuren vor Ort aufgebaut, gepflegt und intensiviert wird. Synergieeffekte zu bereits vorhandenen Strukturen nutzen eine Sensor- und Frühwarnfunktion mit Blick auf rechtliche Fallstricke im Verbraucheralltag.

Thematisch geht es dabei insbesondere um Probleme, die vor allem für Menschen in prekären Lebenslagen (z.B. einer finanziell schwierigen Lage) schwerwiegende Konsequenzen haben können (vgl. Manuel 2020, 116f.). **Die Beratung konzentriert sich dabei auf alle Verbraucherfragen und -themen, die für die alltägliche Lebenssituation der Menschen besonders wichtig sein können:** Kaufverträge (Möbel, Tablets, mobile Endgeräte, Kleidung, usw.), Haustürgeschäfte, Zugang zum Basiskonto, Inkassokosten, Verträge mit Handwerker:innen und Kundendiensten, Reiserecht (u.a. Pauschalreisen, Billigflieger), Fitnessstudio- und Partnervermittlungsverträge, Telefon-, Internet- und Handyverträge, Energieverträge sowie unseriöse Geschäftspraktiken.

**Verbraucherzentralen** stellen Verbraucher:innen Informationen über die Qualitätseigenschaften von Marktangeboten bereit und zeigen zum Beispiel anhand der Rechtsberatung, welche Handlungsmöglichkeiten es gibt, um mit Herausforderungen im Verbraucheralltag umzugehen (vgl. Nessel 2015, S. 154). Durch diese präventive und reaktive Arbeit kann die Verbraucherrechtsberatung dazu beitragen, dass die persönlichen und auch sozialen Ressourcen gestärkt werden. Verbraucher:innen sollen so auch dazu befähigt werden, zukünftige Krisen selbstständig und bedarfsgerecht bewältigen zu können.

**Verbraucherberatung** löst sowohl akute Problemlagen, versucht aber darüber hinaus, nachhaltige Einstellungs- und Verhaltensänderungen zu erreichen. Dies soll vor allem dadurch erzielt werden, dass die Verbraucherberatung die Ratsuchenden als selbstständige autonome Bürger:innen bei Handlungsentscheidungen begleitet (Empowerment), anstatt diese Entscheidungen vorwegzunehmen. So kann durch Verbraucherberatung auch für künftige Konsumententscheidungen gelernt werden und damit die Verbraucherresilienz gestärkt werden.

Gerade für schwer erreichbare, verwundbare Bevölkerungsgruppen ist die Verbraucherberatung als Mittel zur Stärkung der eigenen Resilienz relevant. Diese Bevölkerungsgruppe umfasst unter anderem Personen mit Migrationshintergrund, Personen mit geringer Bildung, Senior:innen und Alleinerziehende. Um mögliche Zugangsbeschränkungen für gerade diese Personengruppen abzubauen, findet der aufsuchende Ansatz der Quartiersprojekte hier besondere Beachtung. Mit der aufsuchenden Verbraucherarbeit bietet sich die Möglichkeit, Verbraucher:innen direkt in ihrem Lebensumfeld Verbraucherrechtsberatung anzubieten. Ziel dieses

---

<sup>54</sup> Weitere Handlungsfelder sind Unternehmensdialoge, die Schaffung von Öffentlichkeit (z.B. Kampagnen) sowie juristische und politische Strategien (Abmahnungen, Verbandsklagen oder Beteiligung an Gesetzesvorhaben und Lobbying). Hiermit stärken sie Verbraucher:innen sowohl unmittelbar also auch mittelbar deren Verbraucherresilienz. Verbraucherzentralen kommt bei der Unterstützung eines gelingenden Verbraucheralltags somit auch über die hier untersuchte Verbraucherrechtsberatung hinaus eine wichtige Bedeutung zu.

Ansatzes ist es, Menschen, die den Weg in eine Beratungsstelle der Verbraucherzentrale aus Unkenntnis, finanziellen, physischen oder sozialen Gründen nicht selbst finden, vor Ort direkt eine wöchentliche, niederschwellige und bedarfsgerechte Verbraucherrechtsberatung ohne Terminzwang anzubieten. Die Quartiersprojekte nehmen darüber hinaus weitere wichtige Funktionen im Sozialraum ein: Sie übernehmen eine Sensorfunktion für Problemlagen im Quartier und Lotsenfunktion zu den Beratungsangeboten der Kooperationspartner vor Ort.

### Sozialberatung

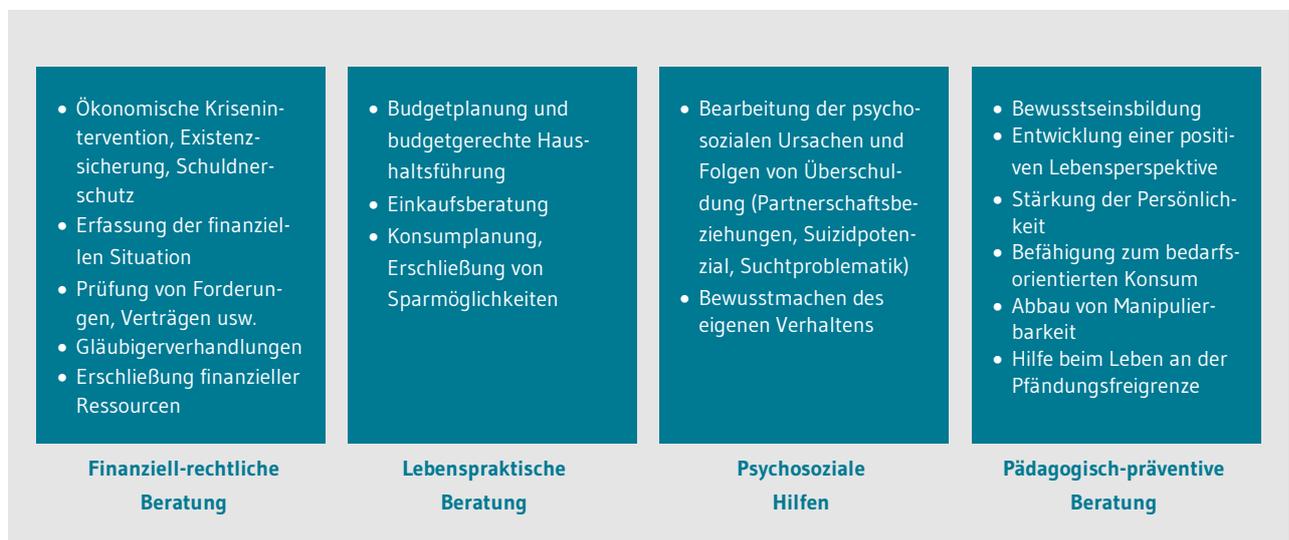
In der Sozialberatung geht es vor allem um **Themen wie Arbeitslosigkeit, Bezug öffentlicher Transferleistungen oder psychosoziale Anliegen**. Auch Aspekte wie Leistungen der Eingliederungshilfe oder rechtliche Betreuung werden abgedeckt (vgl. Krüger 2011).

Wenngleich zunächst die grundsätzliche Existenzsicherung sicherzustellen ist, haben Geld- und Finanzthemen keine eigene Priorität. Dennoch ist es wichtig, diese nicht auszuklammern, sondern aktiv anzusprechen. Insbesondere, um die Versorgung mit einem Giro- oder Basiskonto zu klären und die Verbesserung der finanziellen Spielräume der Beratungssuchenden auszuloten.

### Schuldner- und Insolvenzberatung

Schuldnerberatung umfasst nach Schlabs (2007) finanziell-rechtliche und lebenspraktische Beratung, psychosoziale Hilfen und pädagogisch präventive Beratung und unterstützt die Bewältigung finanziell schwieriger Situationen unter Einbeziehung damit in Zusammenhang stehender Probleme (z.B. in den Bereichen Gesundheit, Familie, Arbeit).

#### Abbildung 7: Vier Säulen der Schuldnerberatung



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schlabs 2007, S. 48; Darstellung *iff*

Die Schuldnerberatung wird oftmals erst aufgesucht, wenn finanzielle Probleme sich bereits verfestigt haben. Da sie kaum als niedrigschwelliges Angebot wahrgenommen wird, kann sie in vielen Fällen nur noch das Prüfen der Forderungen, Einigung mit den Gläubiger:innen, Planen der Rückzahlung oder das Insolvenzverfahren vornehmen. Oft ist die finanzielle Situation der Ratsuchenden schon so prekär, dass eine Umschuldung nur selten Sinn macht, viele von ihnen sind nicht mehr kreditwürdig. Im Rahmen der Existenzsicherung

der betreffenden Person ist das Girokonto ein Standardthema und ggf. muss eine Umstellung in ein Pfändungsschutzkonto vorgenommen werden. Hat die ratsuchende Person kein Konto, kann sie bei der Beantragung eines Basiskontos unterstützt werden.

Im Rahmen der Budgetplanung können bei der Schuldnerberatung vor allem die folgenden Finanzdienstleistungen thematisiert werden:

- Haftpflichtversicherung zur Risikominimierung
- Girokonto: Gespräch zu Kosten und Bedingungen des Kontos (u.a. Höhe der Dispozinsen)
- Kredit: Wann sollte ich einen Dispokredit nutzen und wann einen Kredit aufnehmen? Woran erkenne ich einen guten Kredit?
- Aufbau einer Altersversorgung

## 4 Schlussfolgerungen für die Eignung von Finanzdienstleistungen zur Verbesserung von Lebenslagen

### 4.1 Familien mit niedrigem Einkommen als vulnerable Verbrauchergruppe

Familien mit niedrigem Einkommen befinden sich **rascher und häufiger als andere in der Situation, anfallende Ausgaben nicht mit dem regelmäßigen Einkommen decken zu können**. Betroffen sind davon ungeplante, ebenso wie geplante Ausgaben, etwa ein Weiterbildungsangebot zu nutzen. Ein niedriges Erwerbseinkommen lässt zudem die begründete Sorge entstehen, im Rentenalter dauerhaft keine schwarze Null am Monatsende zu erzielen – dies auch, wenn kontinuierlich in die Rentenversicherung einbezahlt wurde.

Übersteigen die Ausgaben die Einnahmen, dann entsteht ein Finanzierungsbedarf, zu dessen Deckung sich auch ein vielfältiges Angebot an Finanzdienstleistungen entwickelt hat. **Finanzdienstleistungen erfüllen unterschiedliche Funktionen, die die persönliche Lebenslage und damit auch die von Familien verbessern können, sofern sie faire Konditionen beinhalten und zur individuellen Situation passen**. Ein Girokonto ermöglicht die Teilhabe am bargeldlosen Zahlungsverkehr und ist in der Regel eine Bedingung dafür, am Erwerbsleben teilhaben zu können. Kredite helfen, temporäre Einkommensausfälle zu überbrücken, ohne den Konsumstandard senken zu müssen. Kredite machen es auch möglich, größere und große Anschaffungen zu tätigen, bevor das zur Finanzierung erforderliche Sparvolumen erreicht wird. Eine renditetragende Anlage von Ersparnissen stützt die private Altersvorsorge ab. Ebenso sind Finanzdienstleistungen ein wichtiges Instrument, um Risiken zu senken (Versicherungen, Vorsichtssparen) und im realisierten Schadensfall diesen beschränken zu können. Durch Finanzdienstleistungen steht zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort und in richtiger Höhe benötigtes Geld zur Verfügung (vgl. Sachs 2006). **Das vorliegende Projekt befasste sich mit der Frage, inwieweit dieses Produktangebot diejenigen Qualitätsmerkmale aufweist, die erfüllt sein müssen, damit Finanzdienstleistungen tatsächlich geeignet sind, den Finanzbedarf von Familien zu decken**. Insbesondere jener, deren Einkommen niedrig ist, also unter dem liegt, was als Durchschnittseinkommen gilt und die sich regelmäßig in finanziellen Herausforderungen finden.

Grundlage bildete dabei die Feststellung, dass aufgrund einer **Marktmachtüberlegenheit der Anbieterseite** die Nachfrager von Finanzdienstleistungen und hierbei insbesondere Verbraucher:innen vulnerabel sind in dem Sinne, dass die machtüberlegene Seite diese Vorteile zu Lasten der Nachfrageseite nutzen kann. Verbraucher:innen sind typischerweise weniger informiert und sachkompetent als die auf Finanzdienstleistungen spezialisierten Anbieter und insofern auf Vertrauen angewiesen. Sie sind zudem zu unbedeutend, um Einfluss auf Preisgestaltung und Risikoteilung zu nehmen.

Die Vulnerabilität eines/einer Verbraucher:in gegenüber einem Finanzanbieter ist dabei allerdings geringer, sofern sie/er Möglichkeiten besitzt, auf **Alternativen** auszuweichen und diese auch wahrnimmt. Dies spielt insofern eine Rolle, als psychologische, aber auch normengeleitete Faktoren daran beteiligt sein können, existierende Unterschiede zwischen Finanzdienstleistungen zu ignorieren. Ebenso können Defizite in der finanziellen Bildung verhindern, Alternativen überhaupt differenziert zu beurteilen.

**Faktische Wahlmöglichkeiten**, z.B. zwischen alternativen Kreditangeboten, wiederum sind davon abhängig, wie viele Wettbewerber es im Markt gibt, die sich darum bemühen, Verbraucher:innen ein besseres Angebot zu machen. Nicht nur die Wettbewerbsintensität hängt damit zusammen, sondern auch die Attraktivität der Verbraucher:innen im Hinblick auf die Zielsetzungen der Anbieter. Familien in finanziellen Herausforderungen sind hier benachteiligt: Ein niedriges Einkommen weckt kaum Aussichten auf Gewinnerzielungs-

potenziale, etwa durch provisionsträchtige Geldanlagegeschäfte. Ein **niedriges Einkommen verbunden mit dazu vergleichsweise hohen monatlichen finanziellen Belastungen** wird typischerweise mit einer **niedrigen Schuldnerbonität und einem hohen Kreditausfallrisiko assoziiert**. Dies aber schränkt wiederum die **Wahlmöglichkeiten** von Familien zwischen Anbietern und deren Produkten in herausfordernden finanziellen Situationen ein – sie haben schlichtweg **weniger Alternativen und Handlungsoptionen**. Und dies gilt wohlbemerkt sowohl vor Abschluss eines Finanzdienstleistungsvertrages als auch während der Vertragsdauer, z.B. dann, wenn im Rahmen einer Kreditbeziehung unerwartete Zahlungsverpflichtungen erfüllt werden müssen und dadurch die Tilgungsfähigkeit bedroht wird. Ein dennoch offener Kreditzugang ist dann typischerweise an einen Risikoaufschlag zu Lasten der Schuldner:in geknüpft, was wiederum deren Überschuldungsrisiko erhöht.

## 4.2 SALIS Konzept

Vor diesem Hintergrund wurden in diesem Projekt in Kapitel 2 zunächst Kriterien erläutert, die Finanzdienstleistungen erfüllen sollten, um eine bedarfsgerechte Deckung verschiedener Finanzbedarfe zu ermöglichen. Finanzbedarfe ergeben sich aus den Bemühungen heraus, die finanziellen Risiken zu bewältigen, die durch unerwartet eintretende Zahlungsverpflichtungen, aber auch durch ein erwartungsgemäß niedriges Einkommen im Alter bedingt werden. Ferner aus dem Anliegen, Investitionen zu tätigen, sei es, um Sachgüter und Dienstleistungen zu erstehen, beruflich weiterzukommen oder die Kinder finanziell bei der Ausbildung zu unterstützen. Finanzdienstleistungen, die in diesem Zusammenhang thematisiert wurden, sind die Anlage von Ersparnissen, Kredite und Versicherungen. Da die grundlegende Zugangsvoraussetzung für alle diese Finanzdienstleistungen ein Bankkonto und damit verbunden die Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr ist, war auch dies Gegenstand der Analyse. Ob ein Bankkonto, Geldanlagen, Versicherungen oder Kredite die jeweiligen Finanzbedarfe decken können, und zwar so, dass die angestrebte Stabilisierung bzw. Verbesserung der Lebenslage auch nachhaltig eintritt, hängt von Kriterien ab, die diese Finanzdienstleistungen jeweils erfüllen. Derartige Kriterien für eine Bedarfsgerechtigkeit von Finanzdienstleistungen wurden im *iff* durch das **SALIS Konzept** entwickelt, und wir haben in diesem Projekt darauf zurückgegriffen. Die entsprechenden Kriterien umfassen einen diskriminierungsfreien Zugang (**ACCESS**), Sicherheit (**SECURITY**), die Möglichkeit, auf Geldmittel bedarfsgerecht zurückgreifen zu können (**LIQUIDITY**), einen fairen Preis (**INTEREST**) und damit verbunden der Verzicht machtüberlegener Finanzanbieter, Notlagen ihrer Vertragspartner zu ihrem Vorteil auszunutzen (**SOCIAL RESPONSIBILITY**).

Natürlich wäre es für Verbraucher:innen das Beste, wenn ein Ansparprodukt mit einer hohen Rendite, bei absoluter Sicherheit und jederzeitiger Liquidität ausgestattet wäre. Das aber würde umgekehrt für die Angebotsseite bedeuten, ihre Ziele zu verfehlen. Ein Vertrag wird also immer einen **Ausgleich der Interessen beider Vertragsseiten** widerspiegeln. So ist etwa eine jederzeitige Verfügbarkeit angelegter Geldmittel, ein hoher Grad an Sicherheit nur um den Preis einer niedrigeren Rendite erhältlich. Die SALIS Kriterien repräsentieren vor diesem Hintergrund einen Kompromiss zwischen den Interessen der Anbieter- und Verbraucherseite, der einen besonderen Fokus auf die Machtdominanz der Finanzanbieter legt. Bedarfsgerechtigkeit meint in diesem Zusammenhang die Ausgestaltung alternativer Finanzprodukte nach den Prinzipien der Fairness und Verantwortung. Fairness zielt auf Vertragspartner ab, die sich auf Augenhöhe begegnen, Verantwortung fordert den Verzicht auf die Ausnutzung einer machtüberlegenen Position und schließt darüber hinaus Bemühungen der Finanzanbieter ein, eine Vertragsgestaltung zu gewährleisten, die es

Verbraucher:innen ermöglicht, eine anvisierte Stabilisierung bzw. Verbesserung der eigenen Lebenslage auch zu realisieren.

Deutlich wurde im Rahmen dieser normativen Analyse von Kapitel 2 aber auch, dass Verbraucher:innen selbst bei der Wahl bedarfsgerecht ausgestatteter Produkte i.d.R. einen **Zielkonflikt** zwischen einzelnen, die Bedarfsgerechtigkeit charakterisierenden Merkmalen zu lösen haben, etwa zwischen der **schnellen Verfügbarkeit von angesparten Geldmitteln und einer hohen Rendite**. Ferner, dass die **Lösung dieses Zielkonfliktes nicht unabhängig von der jeweiligen Lebenslage** sein wird, in der sich der/die Verbraucher:in zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung befindet. Ein niedriges und damit verbunden oft auch volatiles Einkommen spielt hier eine wesentliche Rolle: es begründet eine Vorrangigkeit von **LIQUIDITY**, d.h., der schnellen Verfügbarkeit von Geldmitteln (in der erforderlichen Höhe). Damit stehen bereits aus Nachfragesicht nicht alle Alternativen an Finanzdienstleistungen zur Deckung eines bestimmten Finanzbedarfs tatsächlich auch zur Auswahl. So ist der Aufbau einer privaten Altersvorsorge zwar erstrebenswert, es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass zumindest Teile der angesparten Beträge vorzeitig verwendet werden müssen, um Zahlungsdefizite zu decken.

Die Erfüllung der SALIS Kriterien als Qualitätsmerkmale eines bedarfsgerechten Finanzangebotes wurde in Kapitel 2 auch der **Praxis des Finanzsektors** gegenübergestellt, definiert als Gesamtheit der dort agierenden Finanzanbieter und angebotenen Finanzdienstleistungen. Dabei wurde auch der Rechtsrahmen berücksichtigt, der neben zivilrechtlichen Regelungen auch dem Verbraucherschutz gewidmet ist. Neben den traditionellen Finanzintermediären (Filialbanken und Sparkassen), Versicherungsunternehmen und vor Ort ansässigen Finanz- und Versicherungsvermittlern wurden auch digitale Finanzintermediäre mit ihren Produkten und spezifischen Informationsverarbeitungssystemen in die Analyse einbezogen.

### 4.3 Kosten des Finanzprodukts

Im Hinblick auf die im Projekt thematisierten Familien mit finanziellen Herausforderungen kann zusammenfassend folgendes festgehalten werden: **Viele angebotene Finanzdienstleistungen sind mit Kosten verbunden, die Familien in finanziell herausfordernden Situationen vor eine Hürde stellen und entsprechende Finanzprodukte schnell unattraktiv werden lassen**. Darüber hinaus bergen diese Kosten die Gefahr, die Finanzlage jener Haushalte längerfristig noch zu verschlechtern. Beispiele sind die Gebühren für das Giro- und Basiskonto, Provisionen für den Kauf von Versicherungen und Fondsanteilen oder für Restschuldversicherungen. Hohe Kosten und Zinsbelastungen für die Inanspruchnahme eines Kredits können dazu beitragen, dass das Überschuldungsrisiko von Familien steigt bzw. sich gar nicht erst realisiert. Problematisch sind auch Beispiele aus der Finanzpraxis, die zeigen, dass Kreditinstitute während der Vertragslaufzeit auftretende Rückzahlungsprobleme nutzten, um Schuldner:innen ertragsträchtigere Umschuldungen plus neuer Restschuldversicherung anzubieten, die diese mangels (wahrgenommener) Alternativen auch akzeptierten. Dass Überschuldung in der Tat nicht vorrangig das Resultat eines übermäßigen Konsums ist, sondern externe Faktoren, wie Arbeitslosigkeit oder Krankheit die Auslöser sind, kann als ein Indikator dafür gewertet werden, welche hohe Bedeutung die Aufnahme eines Kredits für kleine Einkommensempfänger:innen spielt und wie hoch das damit verbundene Risiko ist, Finanzbedarfe zu decken.

**Insbesondere verletzte Verbrauchergruppen sind mit inadäquaten oder überteuerten Finanzprodukten konfrontiert**. Obwohl gerade sie auf Finanzdienstleistungen angewiesen sind, zeigt sich bei ihnen besonders häufig eine Fehlnutzung, die sowohl der Anbieterseite angelastet werden als auch auf Verbraucherseite liegen kann. Auf Anbieterseite stehen hier speziell Restschuldversicherungen und Dispozinsen sowie allgemeine Fehlanreizstrukturen, Provisionsabhängigkeit der Beratung und Kostenintensivität von Produkten in

der Kritik. Inwiefern u.a. die kürzlich neu eingeführten Regelungen zu Restschuldversicherungen die angesprochenen kritischen Aspekte beheben, bleibt abzuwarten. Beim Thema Dispozinsen gibt es immer wieder Vorhaben, diese gesetzlich zu begrenzen, bisher kam es hier zu keiner Einigung.

Auf Verbraucherseite können Fallstricke des menschlichen Verhaltens sowie fehlende finanzielle Bildung dazu führen, dass Finanzdienstleistungen nicht optimal genutzt werden.

#### 4.4 Digitalisierung

Der Digitalisierungsprozess hat zwar die Kosten der Finanzintermediation gesenkt und lockt mit deutlich niedrigeren Zugangsschwellen zu (Spar-)Anlageprodukten und Krediten, birgt aber neue Risiken.

**Vergleichsportale** werben damit, einen verlässlichen Konditionenvergleich für Finanzdienstleistungen zu liefern, allerdings sind auch sie auf Einnahmen angewiesen und an Gewinnen interessiert. Kooperationen mit bestimmten Finanzanbietern, deren Produkte besonders hoch gerankt werden, sind keine Seltenheit.

**Neobroker** wiederum werben damit, dass bereits geringe Beträge an der Börse investiert werden können, und dies zu geringen Kosten pro Transaktion. Zugleich haben sie ein Interesse daran, dass die Anleger:innen möglichst viele Transaktionen tätigen – sind sie doch an den Umsätzen der frequentierten Börsen beteiligt.

**Robo-Advisor** wiederum führen zwar eine Analyse durch mit dem Ziel, sowohl die Risikopräferenz als auch die finanziellen Möglichkeiten der Anleger:innen zu erfassen und auf dieser Grundlage eine Anlageempfehlung abzugeben. Allerdings basiert dieses Prozedere auf Algorithmen, die typischerweise den Durchschnitt und nicht die individuelle Lebenssituation der/des Anlegers/Anlegerin im Blick haben. Eine besondere Bedeutung hat dabei die Orientierung an der Portfoliotheorie, die von Anleger:innen mit ausreichendem Einkommen ausgeht, für die also nur das Risiko schwankender Renditen eine Rolle spielt, nicht aber auch in Betracht gezogen werden muss, dass ein Verlust über einen bestimmten Betrag nicht hinausgehen darf und diese Obergrenze bereits bei verhältnismäßig geringen Beträgen greift.

**Digitale Banken und Kreditplattformen** wiederum werben mit Krediten, die wesentlich schneller ausgezahlt werden als dies im traditionellen Bankensektor der Fall ist und zudem gegebenenfalls auch ohne Schufa-Auskunft erhältlich sind. Gerade für Familien mit niedrigem Einkommen, die dringend einen Finanzierungsbedarf decken müssen, sind diese Angebote besonders verlockend. Die schnelle Kreditverfügbarkeit mag aber auch attraktiv sein, wenn die Anschaffung eines größeren Haushaltsgegenstands gewünscht oder sogar notwendig ist. Allerdings schließt ein schneller Vertragsschluss eine Cooling-down-Periode aus, die es zumindest möglich macht, über die längerfristigen Folgen einer Kreditaufnahme gründlicher nachzudenken. Sehr problematisch erweisen sich in diesem Zusammenhang **Nullzinsangebote**, die sich im Nachhinein als Lockvogel-Angebote herausstellen. Hinzuweisen ist auch auf die steigende Bedeutung von „**embedded finance**“, also der Verlinkung des Erwerbs eines Gutes mit einem konkreten Kreditangebot. Dabei entfällt die Möglichkeit, sich vor der Kaufentscheidung alternative Kreditangebote einzuholen und steigt im Umkehrschluss das Risiko, einen teuren Kredit aufzunehmen. **Das Risiko der neuen digitalen Zahlungsdienste und mobilen Zahlungsmethoden besteht neben dem Abgriff personenbezogener Daten vor allem darin, dass hier schnell der Überblick über die faktische Finanzlage verloren gehen und damit Zahlungsdefiziten Vorschub geleistet werden kann.**

## 4.5 Kognitive Verzerrungen

Diskutiert wurde im Projekt auch, welche Rolle Fallstricke menschlichen Verhaltens dafür spielen, dass Verbraucher:innen nicht jene Finanzdienstleistungen wählen, die den Anforderungen an ihre Bedarfsgerechtigkeit entsprechen. Systematische Fehler in der Wahrnehmung und beim Urteilen, Voreingenommenheit, Vorurteile und Vorlieben hat die Wissenschaft als mögliche Gründe thematisiert und verweist hierbei auf psychologische, aber auch sozioökonomische wie situative Faktoren, die zu diesen „kognitiven Verzerrungen“ (Biases) führen. Aus Gründen der vertrauensvollen Zusammenarbeit und der Qualität der Geschäftsbeziehungen mit ihren Kundinnen und Kunden sollte den Instituten daran gelegen sein, auf mündige Verbraucher:innen zu treffen. Dies im Sinne der Leitlinien der OECD:

„Financial institutions' accountability and responsibility should be encouraged not only in providing information and advice on financial issues, but also in promoting financial awareness clients, especially for long-term commitments and commitments which represent a substantial proportion of current and future income.“ (OECD 2005, 4f.)

Diskutiert wird in der Wissenschaft auch, welchen Beitrag **finanzielle Bildung** leisten kann, um Informationsasymmetrien, mögliche Kompetenznachteile gegenüber den Finanzanbietern, aber auch Fallstricke menschlichen Verhaltens zu überwinden. Im Anlagengeschäft können aufgeklärte Kund:innen zu einer Verbesserung und möglichen Intensivierung der Kundenbeziehungen beitragen; auch können Fehlanreize eher durchschaut und besser eingeschätzt werden. So kann finanzielle Bildung davor bewahren, nicht bedarfsgerechte Versicherungen abzuschließen und sich bei Problemen Unterstützung zu suchen. **Wenngleich die Wirksamkeit finanzieller Bildung belegt ist, sollten im Hinblick auf Familien in finanziellen Herausforderungen auch ihre Grenzen gesehen werden.** Über die Bedeutung hoher Zinsen für Überziehungskredite Bescheid zu wissen, hilft den Haushalten wenig, wenn der Stromanbieter aufgrund Zahlungsverzugs mit einer Stromsperre droht und die Sozialämter wegen der Covid-19-Pandemie nicht ausreichend besetzt sind.

## 4.6 Verbraucherschutzrecht

Grenzen für den Schutz der als besonders vulnerabel geltenden Familien in finanziellen Herausforderungen zeigt auch das geltende Verbraucherschutzrecht, folgt dies doch immer noch stark der Konzeption grundsätzlich rational handelnder Verbraucher:innen, denen es lediglich an den erforderlichen Informationen fehlt. Zwar sind die gesetzlich vorgeschriebenen Beratungspflichten ein Signal für eine Korrektur, solange allerdings die Art und Weise der Beratung weitestgehend in der Entscheidungshoheit der Finanzanbieter liegt, ist nicht gewährleistet, dass der Fokus auf den Verbraucherinteressen liegt.

Ähnlich ist die Situation beim Konsumentenkredit (juristisch: Verbraucherdarlehen) zu beurteilen. Ziel des Verbraucherschutzrechts ist es hier, den Fokus der Kreditwirtschaft bei der Bonitätsprüfung nicht mehr einseitig auf anfallende Verluste aus Kreditausfällen zu richten, sondern die finanziellen Möglichkeiten des Verbrauchers, der Verbraucherin zur Rückzahlung einzubeziehen. Selbst wenn dies den gesetzlichen Vorgaben folgend so umgesetzt wird, ist mitnichten ein positiver Beitrag zur Verbesserung der Lage von Familien in finanziellen Herausforderungen gegeben. Sie haben oft wenig finanzielle Handlungsspielräume, sind also möglicherweise auf die Aufnahme eines Kredits angewiesen. Gleichzeitig wird ihre Schuldentragfähigkeit **gerade** von der Höhe des Effektivzinses und der Flexibilität der Tilgungsmodalitäten beeinflusst. Zugang zum Kredit mit Verweis auf eine **zu geringe Schuldentragfähigkeit zu erschweren, ohne zugleich Alternativen zu schaffen, mit denen Finanzierungsbedarfe gedeckt werden können, ist brisant** und öffnet die Tore zur Inanspruchnahme unlauterer Angebote.

#### 4.7 Versorgungsangemessenheit und -sicherheit

Familien in finanziellen Herausforderungen haben keinen geringeren Bedarf an Finanzdienstleistungen als Familien mit durchschnittlichem oder höherem Einkommen, der **Zugang zu bedarfsgerechten Finanzdienstleistungen ist aber beschränkt und es mangelt ihnen somit an Alternativen**. Dies ist ein **wesentlicher Grund dafür, warum sie möglicherweise häufiger als andere Finanzprodukte erwerben, die ihre Lebenslage verschlechtern**, z.B. mit Blick auf Überschuldungsgefahren.

Die Einschätzung, dass der Finanzsektor dieses Problem nicht zu lösen vermag, erscheint den Autorinnen hingegen zu kurz gegriffen – selbst mit Blick auf die sinkende Profitabilität der Institute. Geht man nämlich in die Entstehungsgeschichte unserer Finanzlandschaft und des Bankensystems zurück, so fällt schnell der Blick auf die Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Sie sind nicht entstanden, um das Geld wohlhabender Bürger:innen anzulegen und ihnen Kredite zur Überbrückung temporärer Liquiditätslücken zur Verfügung zu stellen. Ganz im Gegenteil waren **Geringverdienende die Adressat:innen: Sparkassen** wurden gegründet, um ihnen die Möglichkeit zu geben, ihren „Spargroschen“ sicher anzulegen und darauf zusätzlich einen Zins zu erhalten.

Weniger paternalistisch ging es bei den **Volks- und Raiffeisenbanken** zu. Ihr Konstrukt basierte auf einem **Haftungsverbund** Kapital benötigender und Kapital besitzender Akteure, die als Genossen die Eigentümerstruktur bildeten. Praktisch vollzogen sie das, was heute als Peer-to-Peer-Lending bezeichnet wird mit dem Unterschied, dass keine Plattform dazwischen geschaltet ist, sondern die Bonitätsprüfung und Kontrolle der Kreditrückzahlung von den Peers, also den Genossen selbst übernommen wurde. Auch hier dominierte das Ziel einer **ausreichenden und adäquaten Versorgung mit Finanzdienstleistungen** gegenüber einer Maximierung von Erträgen. Raiffeisenbanken wurden gegründet, um den aus der Leibeigenschaft entlassenen Bauern zu ermöglichen, Land zu erwerben und zu bewirtschaften. Volksbanken wiederum führen ihre Entstehung auf den Kapitalbedarf der städtischen Handwerker zurück. Wesentlich für den Erfolg dieser Bankengruppen war die Aufteilung der Risiken, d.h. die Beantwortung der Frage, wer im Verlustfall haftet. Damit verbunden war nicht nur die Lösung des Problems, wer welchen realisierten Verlust zu tragen hat. Zusätzlich wurden damit **Anreize gesetzt, einen Verlust zu vermeiden**.

Die Entstehung dieser Finanzinstitutionen macht deutlich, **worauf es bei der Versorgung von weniger privilegierten Nachfragern mit Finanzdienstleistungen ankommt**: Die Anbieterseite muss bereit sein, der Versorgungsangemessenheit und -sicherheit Vorrang vor dem Ziel einzuräumen, möglichst hohe Erträge zu erwirtschaften. Gleichzeitig muss eine Risikoteilung vorgenommen werden, die es der schwächeren Nachfrageseite ermöglicht, ein Risiko bei Realisierung tragen zu können – dies ohne die Solvenz der Anbieterseite infrage zu stellen. Lösungsansätze beziehen sich dabei sinnvollerweise sowohl auf den Prozess der Finanzintermediation als auch auf die jeweils geeigneten Finanzprodukte.

Die Geschäftsmodelle der Finanzinstitute – auch derjenigen mit einem gemeinwohlorientierten Auftrag (Genossenschaftliche Institute und Sparkassen) – werden von Wachstumslogiken und betriebswirtschaftlichen Prämissen und Kennziffern bestimmt. Aufgrund des derzeitigen Zinsniveaus ist es schwieriger Gewinne zu realisieren, wohingegen im Kreditgeschäft wesentliche Margen erzielt werden können – sowohl im kurzfristigen Bereich der Dispositions- und Überziehungszinsen als auch bei allen anderen Arten von Krediten und Baufinanzierungen. Dieses Geschäftsmodell gilt erst recht mit Blick auf „Point of Sale“ Finanzierungen, deren Angebote sich stetig ausweiten. Da jene in der individuellen Risikoeinschätzung vom Bar- bzw. Konsumentenkredit einer Bank abgekoppelt werden können, resultieren hier erhöhte Risiken für

Verbraucher:innen. Aus diesem Grund erfordert die verantwortliche Kreditvergabe von Seiten der Finanzinstitute und sonstigen Anbietern eine genuine Verschuldungskompetenz der Verbraucher:innen.

#### 4.8 Soziale Innovation

An **anlagebereitem Kapital** fehlt es in unserer Gesellschaft nicht. Inzwischen legen viele Anleger:innen Wert darauf, ihr Kapital verstärkt in Projekte zu leiten, die den Kriterien einer nachhaltigen Anlageform entsprechen. Die Konzeption der **Nachhaltigkeit** geht dabei über die Schonung der natürlichen Ressourcen und die Bekämpfung des Klimawandels hinaus und bezieht ethische und soziale Kriterien mit ein. Die in Kraft getretene EU-Taxonomie zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und Änderung der Offenlegungsverordnung hat Kriterien zur ökologischen Nachhaltigkeit definiert. Eine soziale Taxonomie ist derzeit in Planung.

Damit wird unter anderem der Tatsache Rechnung getragen, dass ein im Interesse der Nachhaltigkeit **erforderlicher gesellschaftlicher Wandel** nicht ohne Solidarität gelingen wird. Ein zielführender Ansatz kann es in diesem Zusammenhang sein, **Kapital in solche Projekte zu lenken**, die darauf abzielen, **Verbraucher:innen mit geringen finanziellen Ressourcen eine Chance auf Verbesserung ihrer Lebenssituation zu ermöglichen**. Notwendig hierzu sind Anreize – die keineswegs immer monetär sein müssen – damit Personen, Unternehmen oder Organisationen, die eine Geldanlagemöglichkeit suchen, ihre Mittel bereitstellen. Ferner bedarf es einer Finanzintermediation, die Anbieter und Nachfrager:innen von Geldmitteln mit Vertragskonstruktionen zusammenführt, die die beiderseitigen Interessen fair ausgleichen.

Die **Digitalisierung** kann einen bedeutenden Beitrag leisten: Indem nicht nur wenige große Geber Kapital zur Verfügung stellen, sondern **eine breite Bevölkerungsschicht angesprochen wird**, können Risiken auf vielen Schultern verteilt werden. Es existieren bereits Crowdfunding Plattformen, bei denen nicht der monetäre Ertrag im Vordergrund steht, sondern die Gemeinwohlorientierung der bereit gestellten Mittel, also der Beitrag zur sozialen Säule der Nachhaltigkeit. Ein Anspruch auf Rückzahlung der eingesetzten Kapitalbeträge besteht bei diesen nicht gewinnorientierten Modellen ebenso wenig wie ein Anspruch auf Zins oder Gewinn (vgl. Eberle, 2019, S. 23). Allenfalls eine nicht monetäre Kompensation für den finanziellen Einsatz ist üblich. Derzeit werden in Deutschland zumeist kreative Projekte gefördert – soziale Projekte hingegen deutlich weniger (vgl. Schuster, 2012, S. 13 ff). Das heißt, bei sozialen Projekten und sozialen Organisationen besteht ein nicht finanzierter **Innovationsbedarf**. Hier sind exemplarisch die **Bedarfsgerechtigkeit von Finanzdienstleistungen**, aber auch die Erweiterung finanzieller Handlungsspielräume zu nennen, etwa über die Ausstattung mit Gutscheinen für haushaltsnahe Dienstleistungen oder Bildungsvorhaben, das Ansparen von Bildungszertifikaten für den Nachwuchs der fokussierten Familien sowie schließlich auf übergeordneter Ebene die weitere Sensibilisierung von Fachkräften und Multiplikator:innen für die Bedeutung finanzieller Grundbildung zu nennen. Wir verweisen an dieser Stelle auch auf die **Handlungsempfehlungen und Konzipierung eines „Netzwerks Finanzen im Lot“** unserer Studie zur finanziellen Situation alleinerziehender Frauen, die für finanzschwache Familien adaptiert werden können (vgl. Gröbl et al. 2020 a/b).

Vorstellbar wäre unter anderem die **Gründung von sozialen Organisationen**, die darauf fokussiert sind, gerade Familien in finanziellen Herausforderungen Geldmittel zur Verfügung zu stellen und die sich ihrerseits durch Crowdfunding ergänzend auch durch Crowdlending, d.h. durch Vergabe von verzinsten Krediten und ferner durch den Erwerb von Beteiligungskapital (Crowdinvesting) refinanzieren. Sowohl Privatpersonen, Unternehmen und Finanzinstitute, aber auch der Staat kommen als Kapitalgeber infrage. Für die Vertragsgestaltung mit den Nachfragern nach Finanzierungsmitteln sind vielfältige Formen möglich. Kredite zur Finanzierung eines Weiterbildungsprogramms könnten so ausgestaltet werden, dass Zins und Tilgung flexibel an die während der Laufzeit volatilen Liquiditätssituationen angepasst würden. Auch mezzanien

Finanzierungsformen, bei denen die Höhe der Rückzahlung flexibel an das nach Abschluss des Weiterbildungsprogramms erzielte Einkommen angepasst wird, sind vorstellbar. Möglich wäre auch die Finanzierung eines bedingungslosen Grundeinkommens, das für eine gewisse Zeit ohne Gegenleistung gewährt wird. Denkbar ist auch, den Link zwischen Geldgeber:innen und Geldnehmer:innen durch eine Plattform herzustellen, die lediglich eine reine Intermediationsaufgabe übernimmt. Anbieter könnten dann jeweils die Projekte wählen, für die sie Geld bereitstellen möchten. Ein Peer-to-Peer-Lending könnte auf diese Weise ermöglicht werden.

Es mag sich berechtigterweise die Frage aufdrängen, warum der traditionelle Finanzsektor gewissermaßen von der **Versorgung finanzschwacher Verbraucher:innen mit Finanzdienstleistungen** verschont werden soll.

Das Ausklammern von Banken und Sparkassen ist mit obigem Vorschlag nicht beabsichtigt. Wo es rechtlich zulässig ist und das Gemeinwohl rechtfertigt, d.h. auch die Stabilität des Finanzsystems nicht gefährdet und ferner wachstumsfördernde Investitionen finanziert werden, sind Banken und Sparkassen dem Grundsatz „Eigentum verpflichtet“ des Grundgesetzes nachzukommen. In Bezug darauf sind die Gestaltungsspielräume zu spezifizieren, die auch verbraucherrechtlich genutzt werden können und sollten. **Gerade die Sparkassen sind besonders in der Pflicht**, sind sie doch dem öffentlichen Recht unterstellt und dabei der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Förderung des Einzugsgebiets verpflichtet, in dem sie tätig sind. Sie sollen dabei die Prinzipien der Wirtschaftlichkeit befolgen, aber nicht ihren Ertrag maximieren. Andererseits stammen die Sparkassengesetze aus einer Zeit, als die Kommune oder das Bundesland des jeweiligen Einzugsgebietes die Gewährträgerhaftung übernahm, eine Gemeinwohlorientierung also leichter zu erfüllen war. Sparkassen haften seit 2006 für ihre Verluste selbst, die Einschränkungen bei der Gemeinwohlorientierung können ihre Kund:innen beobachten. Gerade vor diesem Hintergrund – einerseits noch dem Gemeinwohl verpflichtet zu sein, andererseits aber die volle Haftung für alle Geschäfte zu tragen, könnte für Sparkassen die Aufgabe attraktiv werden, sich an Gründung und Finanzierung von Organisationen durch Crowdfunding und Crowdlending zu beteiligen, deren Fokus auf einer finanziellen Förderung von Familien mit niedrigem Einkommen liegt. Schließlich werden dort die Risiken auf viele Schultern verteilt. Darüber hinaus bietet die vorgeschlagene Konzeption unmittelbar Anknüpfungspunkte für Stiftungen, Nachhaltigkeitsbanken und ethische Banken. Im Zuge des Ausbaus der sozialen EU-Taxonomie könnten aber auch die Groß- und Privatbanken im Rahmen ihrer Portfoliostrukturierung an derartigen Konzeptionen interessiert sein.

Global und auch in Deutschland wurden und werden die **verwundbarsten Gruppen am härtesten von der Covid-19 Pandemie getroffen**. Die Zunahme von sozialer Ungleichheit kann das Vertrauen in gesellschaftliche und politische Institutionen untergraben und den gesellschaftlichen Zusammenhalt gefährden. **Der Zugang zu finanzieller Grundbildung und die Gewährleistung der Versorgung mit bedarfsgerechten Finanzdienstleistungen tragen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Landes bei. Hier bedarf es auch vermehrter politischer Anstrengungen.**

## Literaturverzeichnis

- Allensbach (Hg.) (2018): Lebenssituation und Einstellungen von Eltern mit kleinen Einkommen. Untersuchungsbericht. Institut für Demoskopie Allensbach. Online verfügbar unter [https://www.ifd-allensbach.de/fileadmin/IfD/sonstige\\_pdfs/7284\\_Geringverdiener\\_Bericht.pdf](https://www.ifd-allensbach.de/fileadmin/IfD/sonstige_pdfs/7284_Geringverdiener_Bericht.pdf), zuletzt geprüft am 22.10.2021.
- Armbrüster, Christian (2019a): Privatversicherungsrecht. 2., neubearbeitete Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck (Lehrbuch des Privatrechts). Online verfügbar unter <https://ebookcentral.proquest.com/lib/gbv/detail.action?docID=5735854>.
- Armbrüster, Christian (2019b): Privatversicherungsrecht. 2nd ed. Tübingen: Mohr Siebeck (Lehrbuch des Privatrechts). Online verfügbar unter <https://ebookcentral.proquest.com/lib/gbv/detail.action?docID=5735854>.
- BaFin (2016): Insurtechs: Innovative Unternehmen mischen Versicherungswirtschaft auf. Online verfügbar unter [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2016/fa\\_bj\\_1612\\_Insurtechs.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2016/fa_bj_1612_Insurtechs.html), zuletzt geprüft am 20.01.2022.
- BaFin (2020): Merkblatt zur Auslegung des Sondervergütungsverbot (§ 48b Versicherungsaufsichtsgesetz - VAG). Online verfügbar unter [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_201021\\_sonderverguetungsverbot\\_va.html?nn=9021442](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_201021_sonderverguetungsverbot_va.html?nn=9021442), zuletzt geprüft am 23.01.2022.
- BaFin (2021): Was Neo-Broker versprechen – und halten. Online verfügbar unter [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2021/fa\\_bj\\_2106\\_Neo\\_Broker.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2021/fa_bj_2106_Neo_Broker.html), zuletzt geprüft am 23.01.2022.
- BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (Hg.) (2014): Verbraucherleitbild und Positionsbestimmung zum „Mündigen Verbraucher“. Online verfügbar unter [https://bdi.eu/media/presse/publikationen/gesellschaft-verantwortung-und-verbraucher/BDI\\_Studie\\_zum\\_muendigem\\_Verbraucher.pdf](https://bdi.eu/media/presse/publikationen/gesellschaft-verantwortung-und-verbraucher/BDI_Studie_zum_muendigem_Verbraucher.pdf), zuletzt geprüft am 27.03.2021.
- BMAS (Hg.) (2013): Lebenslagen in Deutschland. Der Vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn.
- BMFSFJ (Hg.) (2020a): Familien mit kleinen Einkommen. Handreichung für Elternbegleiterinnen und Elternbegleiter.
- BMFSFJ (2020b): Transparenz für mehr Entgeltgleichheit. Einflüsse auf den Gender Pay Gap (Berufswahl, Arbeitsmarkt, Partnerschaft, Rollenstereotype) und Perspektiven der Bevölkerung für mehr Lohn-gerechtigkeit zwischen Frauen und Männern. Online verfügbar unter <https://www.bmfsfj.de/bmfsfj/service/publikationen/transparenz-fuer-mehr-entgeltgleichheit-83660>, zuletzt geprüft am 22.01.2022.
- BMFSFJ (2020c): Was der Gender Care Gap über Geld, Gerechtigkeit und die Gesellschaft aussagt. Einflussfaktoren auf den Gender Care Gap und Instrumente für seine Reduzierung. Online verfügbar unter <https://www.bmfsfj.de/blob/154696/bb7b75a0b9090bb4d194c2faf63eb6aa/gender-care-gap-forschungsbericht-data.pdf>, zuletzt geprüft am 22.01.2022.

- BMFSFJ (Hg.) (2021): Familie heute. Daten. Fakten. Trends. Familienreport 2020. Berlin. Online verfügbar unter <https://www.bmfsfj.de/resource/blob/163108/ceb1abd3901f50a0dc484d899881a223/familienreport-2020-familie-heute-daten-fakten-trends-data.pdf>, zuletzt geprüft am 22.10.2021.
- Bresler, Natalia; Größl, Ingrid; Turner, Anke (2007): The Role of German Savings Banks in Preventing Financial Exclusion. In: Luisa Anderloni, Maria Debora Braga und Emanuele Maria Carluccio (Hg.): *New Frontiers in Banking Services*. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, S. 247–269.
- Brönneke, Tobias; Tonner, Klaus (2021): Die rechtliche Perspektive: Stand und Herausforderungen. In: Peter Kenning, Andreas Oehler und Lucia A. Reisch (Hg.): *Verbraucherwissenschaften. Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen*. 2nd ed. 2021. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden; Imprint: Springer Gabler, S. 137–162.
- Bucher-Koenen, Tabea; Knebel, Carolin (2021): Finanzwissen und Finanzbildung in Deutschland - Was wissen wir eigentlich? In: *Vierteljahrsheft zur Wirtschaftsforschung* 90, S. 11–32.
- Bundesagentur für Arbeit (Hg.) (2019): Die Arbeitsmarktsituation von Frauen und Männern 2018. Nürnberg (Berichte: Blickpunkt Arbeitsmarkt | Juli2019). Online verfügbar unter <https://statistik.arbeitsagentur.de/Statischer-Content/Arbeitsmarktberichte/Personengruppen/generische-Publikationen/Frauen-Maenner-Arbeitsmarkt.pdf>, zuletzt geprüft am 10.12.2019.
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) (2017): Ergebnisbericht zur Marktuntersuchung Restschuldversicherungen. Hg. v. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Online verfügbar unter [https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Anlage/dl\\_170620\\_marktuntersuchung\\_restsuldversicherungen.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=8](https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Anlage/dl_170620_marktuntersuchung_restsuldversicherungen.pdf?__blob=publicationFile&v=8), zuletzt geprüft am 27.04.2020.
- Bürgerbewegung Finanzwende (2020): Wie viel Dispozins verlangt Ihre Bank? Deutschlandweiter Vergleich von mehr als 3400 privaten Girokonten. Online verfügbar unter <https://www.finanzwende.de/themen/verbraucherschutz/dispozinsen/wie-viel-dispozins-verlangt-ihre-bank/?L=0>, zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Buslei, Hermann; Geyer, Johannes; Haan, Peter; Harnisch, Michelle (2019): Starke Nichtinanspruchnahme von Grundsicherung deutet auf hohe verdeckte Altersarmut. In: *DIW Wochenbericht* (49), S. 910–917. Online verfügbar unter [https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.699934.de/19-49-1.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.699934.de/19-49-1.pdf).
- Dautzenberg, Kirsti; Grasl, Kirsti; Halm, Tatjana (2016): Buchungs- und Vergleichsportale. Die schwierige Suche nach dem günstigsten Preis. Eine Untersuchung der Verbraucherzentralen im Rahmen des Projekts Marktwächter Digitale Welt. Hg. v. Verbraucherzentrale Bayern, Verbraucherzentrale Brandenburg, Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen und Verbraucherzentrale Bundesverband. Online verfügbar unter [https://www.verbraucherzentrale.de/sites/default/files/2019-11/untersuchung\\_preisvergleichsportale\\_0.pdf](https://www.verbraucherzentrale.de/sites/default/files/2019-11/untersuchung_preisvergleichsportale_0.pdf), zuletzt geprüft am 25.01.2022.
- Day, George S.; Brandt, William K. (1973): A Study of consumer Credit Decisions: Implications for Present and Prospective Legislation. In: *National Commission on consumer Finance: Technical* Vol. 1.
- Deutscher Bundestag (Hg.) (2021): Finanzieller Verbraucherschutz bei der Nutzung von Neo-Brokern. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Fabio De Masi, Jörg Cezanne, Klaus Ernst, weiterer Abgeordneter und der Fraktion DIE LINKE. – Drucksache 19/31788 –.

- Drucksache 19/32243. Online verfügbar unter <https://dserver.bundestag.de/btd/19/322/1932243.pdf>, zuletzt geprüft am 29.10.2021.
- Deutsches Aktieninstitut (Hg.) (2019): Aktionärszahlen des Deutschen Aktieninstituts 2018. Online verfügbar unter <https://www.dai.de/fileadmin/dokumente/studien/2019-03-06%20Aktieninstitut%20Aktionaerszahlen%202018.pdf>, zuletzt geprüft am 16.01.2022.
- Deutsches Aktieninstitut (Hg.) (2021): Deutschland und die Aktie. Eine neue Liebesgeschichte? (Aktionärszahlen des deutschen Aktieninstituts 2020). Online verfügbar unter [https://www.dai.de/fileadmin/user\\_upload/210225\\_Aktionaerszahlen\\_2020.pdf](https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/210225_Aktionaerszahlen_2020.pdf), zuletzt geprüft am 16.01.2022.
- Dick, Christian; Knobloch, Michael; Al-Umaray, Kerim Sebastian; Jaroszek, Lena; Schröder, Michael; Tiffe, Achim (2012): Studie zu Dispozinsen / Ratenkrediten. Forschungsvorhaben zur Bereitstellung wissenschaftlicher Entscheidungshilfe für das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV).
- Dohmen, Thomas; Radbruch, Jonas (2019): Armut und Handlungskompetenz. Expertise. (Forschungsbericht /Bundesministerium für Arbeit und Soziales, FB529). Berlin, Bonn. Online verfügbar unter [https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/62857/ssoar-2019-dohmen\\_et\\_al-Armut\\_und\\_Handlungskompetenz\\_Expertise.pdf?sequence=1&isAllowed=y&lnkname=ssoar-2019-dohmen\\_et\\_al-Armut\\_und\\_Handlungskompetenz\\_Expertise.pdf](https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/62857/ssoar-2019-dohmen_et_al-Armut_und_Handlungskompetenz_Expertise.pdf?sequence=1&isAllowed=y&lnkname=ssoar-2019-dohmen_et_al-Armut_und_Handlungskompetenz_Expertise.pdf), zuletzt geprüft am 08.04.2021.
- Eberle, Nicolas (2019): Die Regulierung des Peer-to-Peer-Lending in Deutschland.
- Ekert, Stefan; Knops, Kai-Oliver; Poel, Lisa (2021): Evaluierung der Regelungen zur Beratungsangebotspflicht beim Dispositions- und Überziehungskredit in §§ 504a, 505 Absatz 2 Satz 2 BGB. Abschlussbericht. Berlin. Online verfügbar unter [https://www.bmjv.de/SharedDocs/Downloads/DE/Fachinformationen/Abschlussbericht\\_Beratungsangebotspflicht\\_lang.pdf;jsessionid=C08E256892538F599FB8AAA5FA415A68.2\\_cid289?\\_\\_blob=publicationFile&v=1](https://www.bmjv.de/SharedDocs/Downloads/DE/Fachinformationen/Abschlussbericht_Beratungsangebotspflicht_lang.pdf;jsessionid=C08E256892538F599FB8AAA5FA415A68.2_cid289?__blob=publicationFile&v=1), zuletzt geprüft am 10.10.2021.
- Elliehausen, Gregory (2010): Implications of Behavioral Research for the Use and Regulation of Consumer Credit Products. In: Finance and Economics Discussion Discussion Series Division of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board.
- Enste, Dominik H.; Ewers, Mara; Heldman, Christina; Schneider, Regina (2016): Verbraucherschutz und Verhaltensökonomik. Zur Psychologie von Vertrauen und Kontrolle. Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Köln (IW-Analysen, 106). Online verfügbar unter [https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/291323/IW-Analyse\\_2016-106\\_Verbraucherschutz\\_Verhaltensoekonomik.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/291323/IW-Analyse_2016-106_Verbraucherschutz_Verhaltensoekonomik.pdf), zuletzt geprüft am 25.03.2021.
- FDZ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Hg.) (2018): Einkommen- und Verbraucherstichprobe.
- Finanztip (Hg.) (2017): Online-Versicherung. Wer will, kann seine Versicherungen auch aufs Smartphone holen. Online verfügbar unter <https://www.finanztip.de/fintech-versicherung/>, zuletzt aktualisiert am 12.12.2017, zuletzt geprüft am 11.02.2022.
- Finanztip Stiftung (2021): Finanzwissen in Deutschland. Eine repräsentative Studie der Finanztip Stiftung.

- Friedrich, Carmen; Görner, Kay (2015): Transparenz bei der Werbung für Dispositionskredite im Internet. Eine Sonderuntersuchung der Verbraucherzentrale Sachsen im Rahmen des Projekts Marktwächter Finanzen. Hg. v. Verbraucherzentrale Sachsen. Online verfügbar unter [https://www.verbraucherzentrale.de/sites/default/files/2019-10/dispokredite-transparenz-internetwerbung-untersuchung-marktwaechter-2015\\_0.pdf](https://www.verbraucherzentrale.de/sites/default/files/2019-10/dispokredite-transparenz-internetwerbung-untersuchung-marktwaechter-2015_0.pdf), zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Gallego Granados, Patricia (2019): Teilzeitarbeit ist ein überwiegend weibliches Phänomen. DIW Berlin - Deutsches Institut für Wirtschaftsförderung, Berlin (DIW Wochenbericht 46 / 2019). Online verfügbar unter [https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.697146.de/19-46-2.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.697146.de/19-46-2.pdf), zuletzt geprüft am 07.12.2019.
- Groh-Samberg, Olaf; Grundmann, Matthias (2006): Soziale Ungleichheit im Kindes- und Jugendalter. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte (ApuZ): Kinderarmut* (26), S. 11–18.
- Gröbli, Ingrid; Happel, Birgit; Peters, Sally (2020a): Guter Umgang mit Geld, Finanzielle Kompetenz für alleinerziehende Frauen in prekären Lebenslagen. Hamburg. Online verfügbar unter [https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2020/11/iff-Abschlussbericht\\_Guter-Umgang-mit-Geld.pdf](https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2020/11/iff-Abschlussbericht_Guter-Umgang-mit-Geld.pdf), zuletzt geprüft am 24.06.2021.
- Gröbli, Ingrid; Happel, Birgit; Peters, Sally (2020b): Guter Umgang mit Geld. Finanzielle Kompetenz für alleinerziehende Frauen in prekären Lebenslagen. Broschüre. Online verfügbar unter [https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2020/11/Broschuere\\_Guter\\_Umgang\\_mit\\_Geld.pdf](https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2020/11/Broschuere_Guter_Umgang_mit_Geld.pdf), zuletzt geprüft am 20.01.2022.
- Gröbli, Ingrid; Peters, Sally (2019): Verantwortliche Vergabe von Ratenkrediten durch Banken; Konzeption, Praxis und Potenziale. In: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung - Schulden - Segen oder Fluch?* (4), 103-114.
- Happel, Birgit (2017): Geld und Lebensgeschichte. Eine biografieanalytische Untersuchung. Frankfurt: Campus Verlag.
- Haubl, Rolf (2004): Das Tabu brechen: Gemeinsam über Geld sprechen. Ein Werkstattbericht. In: *Gruppendynamik und Organisationsberatung* (35), 291-306.
- Hedtke, Reinhold; Möller, Lucca (2011): Wem gehört die ökonomische Bildung? Notizen zur Verflechtung von Wissenschaft, Wirtschaft und Politik (iböb Working-Paper).
- Heinemann, Gerrit; Kannen, Klaus; Bleil, Sebastian (2020): Plattformökonomie und ECommerce im Banking. Grundlagen, Plattform-Geschäftsmodelle, Optionen und Lösungsansätze. Unter Mitarbeit von Klaus Kannen und Sebastian Bleil. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.
- Hens, Thorsten; Bachmann, Kemena (2008): Behavioral Finance for Private Banking.
- Holzcheck, Knut; Hörmann, Günter; Daviter, Jürgen (1982): Die Praxis des Konsumentenkredits in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung zur Rechtssoziologie und Ökonomie des Konsumentenkredits. Köln: Bundesanzeiger (Rechtstatsachenforschung).
- Institut für Finanzdienstleistungen e.V. /Juest+Oprecht (2018): Fall Nr. 2 – Herr K. – Kettenkredit Targobank. Online verfügbar unter <https://docplayer.org/105120554-Fall-nr-2-herr-k-kettenkredit-targobank-1-der-fall-1-1-die-kreditkette-von-die-analyse-des-falls.html>, zuletzt geprüft am 25.01.2022.

- Jérusalmy, Olivier (2019): What makes credit so risky? A consumer perspective. A paper on the development of consumer credit markets from ancient times to the present. Unter Mitarbeit von Paul Fox, Marc Fovargue-Davies und Greg Ford. Brussels. Online verfügbar unter [https://www.finance-watch.org/wp-content/uploads/2019/06/What-makes-credit-so-risky\\_FW-paper\\_June2019.pdf](https://www.finance-watch.org/wp-content/uploads/2019/06/What-makes-credit-so-risky_FW-paper_June2019.pdf), zuletzt geprüft am 11.07.2019.
- Kahneman, Amos; Tversky, Daniel (1974): Judgment Under uncertainty: Heuristics and Biases. In: *Science* 185, S. 1124–1131.
- Klotz, Martin (2019a): Dread-Disease-Versicherung. Geldpolster für schwere Krankheiten. Online verfügbar unter <https://www.finanztip.de/berufsunfaehigkeitsversicherung/dread-disease/>, zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Klotz, Martin (2019b): Kosten der Berufs-un-fähig-keits-ver-si-che-rung. Was kostet der Ver-si-che-rungs-schutz? Online verfügbar unter <https://www.finanztip.de/berufsunfaehigkeitsversicherung/bu-kosten/>, zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Knobloch, Michael (2014): iff-Überschuldungsreport 2014. Überschuldung in Deutschland. Unter Mitarbeit von Wilfried Laatz, Doris Neuberger und Laura Flach. Hg. v. institut für finanzdienstleistungen e.V. Online verfügbar unter <http://www.iff-ueberschuldungsreport.de/media.php?id=4874>, zuletzt geprüft am 05.04.2015.
- Knobloch, Michael; Feldhusen, Claire; Tiffe, Achim (2012): Basisprodukte bei Finanzdienstleistungen. Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V. Unter Mitarbeit von Udo Reifner. Hg. v. institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff). Hamburg. Online verfügbar unter <https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/Basisprodukte-Finanzdienstleistungen-Gutachten-iff.pdf>, zuletzt geprüft am 23.04.2020.
- Kohte, Wolfhard (2012): Regierungspläne zur Benachteiligung verletzlicher Verbraucher (9), S. 338–339.
- Kommer, Gerd (2015): Souverän investieren mit Indexfonds und ETFs. Wie Privatanleger das Spiel gegen die Finanzbranche gewinnen. 4. aktualisierte Auflage. Frankfurt: Campus-Verl. (Business 2015). Online verfügbar unter [http://www.content-select.com/index.php?id=bib\\_view&ean=9783593432076](http://www.content-select.com/index.php?id=bib_view&ean=9783593432076).
- Korczak, Dieter (2005): Verantwortungsvolle Kreditvergabe. Forschungsbericht. München. Online verfügbar unter [https://gp-f.com/de/pdf/ak\\_kredi.pdf](https://gp-f.com/de/pdf/ak_kredi.pdf), zuletzt geprüft am 23.05.2021.
- Kötz, Hein (2015): Europäisches Vertragsrecht. 2nd ed. Tübingen: Mohr Siebeck (Mohr Siebeck Lehrbuch). Online verfügbar unter <https://www.mohrsiebeck.com/10.1628/978-3-16-153768-4>.
- Krüger, Rolf (2011): Sozialberatung. Werkbuch für Studium und Berufspraxis. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (SpringerLink Bücher).
- Lietzau, Josefine (2020): Verbundener Vertrag. Verbundene Verbraucherdarlehen im Einzelhandel. Online verfügbar unter <https://www.finanztip.de/kredit/verbundene-darlehensvertraege/>, zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Mania, Ewelina; Bowien-Jansen, Beate (2019): Curriculum Finanzielle Grundbildung. Deutsches Institut für Erwachsenenbildung. Online verfügbar unter <https://www.die-bonn.de/curve/curriculum>, zuletzt geprüft am 22.01.2022.

- Manuel, David (2020): Aufsuchender Verbraucherschutz im Quartier: Die zunehmende soziale Spaltung in deutschen Städten und ihre Implikationen für die Verbraucherarbeit. In: Christian Bala und Wolfgang Schuldzinski (Hg.): Armutskonsum – Reichtumskonsum. Soziale Ungleichheit und Verbraucherpolitik. Düsseldorf (Beiträge zur Verbraucherforschung, Band 12), S. 103–122.
- Markowitz, Harry M. (1971): Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments. New Haven: Yale University Press (Cowles Foundation Monograph, v.16). Online verfügbar unter <http://gbv.ebib.com/patron/FullRecord.aspx?p=3421285>.
- Nessel, Sebastian (2015): Verbraucherorganisationen als Resilienz- und Vulnerabilitätsfaktor von Markterwartungen. In: Martin Endreß und Andrea Maurer (Hg.): Resilienz im Sozialen. Theoretische und empirische Analysen. Wiesbaden: Springer VS, S. 153–180.
- Nguyen, Tristan; Romeike, Frank (2013): Versicherungswirtschaftslehre. Grundlagen für Studium und Praxis. Wiesbaden: Gabler Verlag (Springer eBook Collection).
- OECD (2005): Improving Financial Literacy. Analysis of Issues and Policies. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Oehler, Andreas (2016): Digitale Welt und Finanzen. Zahlungsdienste und Finanzberatung unter einer Digitalen Agenda. Hg. v. Sachverständigenrat für Verbraucherfragen. Online verfügbar unter <https://www.svr-verbraucherfragen.de/wp-content/uploads/Digitale-Welt-und-Finanzen.pdf>, zuletzt geprüft am 20.01.2022.
- Oehler, Andreas (2021): Entwicklungspfade der Verbraucherwissenschaften. In: Peter Kenning, Andreas Oehler und Lucia A. Reisch (Hg.): Verbraucherwissenschaften. Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen. 2nd ed. 2021. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden; Imprint: Springer Gabler, S. 21–32.
- Peters, Sally; Roggemann, Hanne (2021): iff-Überschuldungsreport 2021. In: *Institut für Finanzdienstleistungen*, 2021. Online verfügbar unter <https://www.iff-hamburg.de/2021/06/17/iff-ueberschuldungsreport-2021-pandemie-verschaerft-situation-fuer-ueberschuldete/>, zuletzt geprüft am 22.06.2021.
- Pohlmann, Isabell (2012): Der Versicherungs-Ratgeber. Was wirklich wichtig ist für Familie, Recht, Eigentum, Auto und Gesundheit. 2., aktualisierte Aufl. Berlin: Stiftung Warentest (Finanztest).
- Preuße, Heide (2019): Überschuldungsrisiken von Niedrigeinkommensbeziehern und Familienhaushalten - Konsequenzen für präventive Bildungs- und Beratungsangebote. In: Christoph Mattes und Carlo Knöpfel (Hg.): Armutsbekämpfung durch Schuldenprävention. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 53–72.
- Prognos AG (2017): Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft. Studie. Hg. v. Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. Online verfügbar unter <https://www.vbw-bayern.de> › 2017 › Downloads.
- Reichard, Rita (2016): Richtig versichert. Wer braucht welche Versicherung? Düsseldorf: Verbraucherzentrale NRW (WISO).
- Reifner, Udo; Klinger, Helena; Knobloch, Michael; Tiffe, Achim (2013): Fairness und Verantwortung im Konsumentenkredit - ein Bewertungsprojekt. institut für finanzdienstleistungen e.V. Hamburg. Online verfügbar unter [https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2013/12/Bericht\\_Fairness\\_20131118\\_FO1UR.pdf](https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2013/12/Bericht_Fairness_20131118_FO1UR.pdf), zuletzt geprüft am 12.07.2019.

- Reifner, Udo; Tiffe, Achim; Turner, Anke (2003): Vorsorgereport. Private Altersvorsorge in Deutschland.
- Reisch, Lucia A.; Zhao, Min (2017): Behavioural Economics, Consumer Behavior and Consumer Policy: State of the Art. In: *Behavioural Public Policy* 1:2, S. 190–206.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik Grundtvig (2010): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. 4., überarbeitete und erweiterte Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck (Neue ökonomische Grundrisse).
- Roggemann, Hanne; Klinger, Helena; Fandrich, Antonia; Korff, Niklas; Peters, Sally; Reifner, Udo; Gröbl, Ingrid (2021): Gutachten zum produktiven Kredit. Hg. v. Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. Berlin.
- Sachs, Jeffrey (2006): The end of poverty. Economic possibilities for our time. New York, NY: Penguin Books.
- Šajin, Nikolina (2021): Vulnerable consumers. Briefing. Hg. v. EPRS | European Parliamentary Research Service. European Parliament (PE 690.619). Online verfügbar unter [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS\\_BRI\(2021\)690619&usg=AOvVaw11ARUzwrckaBrEaJ1lo0c](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2021)690619&usg=AOvVaw11ARUzwrckaBrEaJ1lo0c), zuletzt geprüft am 07.11.2021.
- Schlabs, Susanne (2007): Schuldnerinnen - eine biografische Untersuchung. Ein Beitrag zur Überschuldungsforschung. Berlin, Toronto: Barbara Budrich.
- Schlösser, Hans Jürgen; Neubauer, Maria; Tzanova, Polia (2011): Finanzielle Bildung. In: *APuZ* (12), S. 21–27. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/33402/oekonomische-bildung>, zuletzt geprüft am 22.01.2022.
- Schürz, Martin; Weber, Beat (2005): Finanzielle Allgemeinbildung – ein Lösungsansatz für Probleme im Finanzsektor? In: *Kurswechsel* 2005, 2005 (03/2005). Online verfügbar unter [http://www.beige-wum.at/wordpress/wp-content/uploads/055\\_martin\\_scharz\\_beat\\_weber.pdf](http://www.beige-wum.at/wordpress/wp-content/uploads/055_martin_scharz_beat_weber.pdf), zuletzt geprüft am 06.04.2015.
- Simon, Herbert (1956): Rational Choice and the Structure of the Environment. In: *Psychological Review* 63, S. 129–138.
- Solarisbank (Hg.) (2021): Wenn Brands zu Banken werden. Die Entwicklung von Embedded Finance am Beispiel des E-Commerce in Deutschland. Online verfügbar unter <https://www.solaris-bank.com/de/studies/embedded-finance/>, zuletzt geprüft am 25.01.2022.
- Sprenger, Julia (2019): Autonomie und Vertrauen in der Finanzberatung Ergebnisse einer Interviewstudie zum Verbrauchervertrauen aus verhaltensökonomischer Perspektive. In: Christian Bala und Wolfgang Schuldzinski (Hg.): Der vertrauende Verbraucher. Zwischen Regulation und Information (Beiträge zur Verbraucherforschung., 9), S. 115–137.
- statista (2021): Geringfügig Beschäftigte in Deutschland von 2003 bis 2020 nach Geschlecht. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/151414/umfrage/geringfuegig-beschaeftigte-in-deutschland-nach-geschlecht/#statisticContainer>, zuletzt geprüft am 07.12.2021.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hg.) (2019): Kinderlosigkeit, Geburten und Familien. Ergebnisse des Mikrozensus 2018. Online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Haushalte-Familien/Publikationen/Downloads-Haushalte/geburtenrends-tabellenband->

- 5122203189014.pdf;jsessionid=A98316BC067CF0AC0B8D52327AFD0687.live711?\_\_blob=publicationFile, zuletzt geprüft am 14.10.2021.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) (2020): Niedriglohnquote. Online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-2/niedriglohnquote.html>, zuletzt geprüft am 07.12.2021.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hg.) (2021a): LEBEN IN EUROPA (EU-SILC) Einkommen und Lebensbedingungen in Deutschland und der Europäischen Union. Fachserie 15 Reihe 3. Online verfügbar unter [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Lebensbedingungen-Armutsgefaehrdung/Publikationen/Downloads-Lebensbedingungen/einkommen-lebensbedingungen-2150300197004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Lebensbedingungen-Armutsgefaehrdung/Publikationen/Downloads-Lebensbedingungen/einkommen-lebensbedingungen-2150300197004.pdf?__blob=publicationFile), zuletzt geprüft am 20.10.2021.
- Statistisches Bundesamt (Destatis) (Hg.) (2021b): Statistik zur Überschuldung privater Personen. Fachserie 15 Reihe 5. Online verfügbar unter [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Vermoegen-Schulden/Publikationen/Downloads-Vermoegen-Schulden/ueberschuldung-2150500207004.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Vermoegen-Schulden/Publikationen/Downloads-Vermoegen-Schulden/ueberschuldung-2150500207004.pdf?__blob=publicationFile), zuletzt geprüft am 28.05.2021.
- Stiftung Warentest (Hg.) (2021): Geldanlage für Faule. 6. Aufl. Berlin.
- Sunstein, Cass R. (2005): Boundedly rational Borrowing: A Consumer's Guide. In: *John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper* (253).
- Thaler, Richard (1980): Towards a positive theory of consumer choice. In: *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, S. 39–60.
- Thaler, Richard (1999): Mental accounting matters. In: *Journal of Behavioral Decision Making* (12/3), S. 183–206.
- Tiffe, Achim (2009): Verbraucherpolitik im Bereich der Finanzdienstleistungen muss mehr sein als Bereitstellung von Information. In: *Vierteljahrsheft zur Wirtschaftsforschung* 78 (3), S. 110–124.
- Tobin, J. (1958): Liquidity Preference as Behavior Towards Risk. In: *The Review of Economic Studies* 25 (2), S. 65. DOI: 10.2307/2296205.
- Tonner, Martin; Krüger, Thomas (2020): Bankrecht. 3. Auflage. Baden-Baden: Nomos (NomosLehrbuch). Online verfügbar unter <https://www.nomos-elibrary.de/10.5771/9783845297187>.
- Ulbricht, Dirk; Feigl, Michael; Freistedt, Ulrike; Peters, Sally; Schacht, Gideon (2019): Faire Kreditvergabe. Schlussbericht. institut für finanzdienstleistungen e.V. Hamburg. Online verfügbar unter [https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2019/02/Faire\\_Kreditvergabe\\_Layout.pdf](https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2019/02/Faire_Kreditvergabe_Layout.pdf), zuletzt geprüft am 11.07.2019.
- Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (2020): Geschäft mit der Finanznot – Vorsicht beim schnellen Online-Kredit! Online verfügbar unter <https://www.verbraucherzentrale.nrw/aktuelle-meldungen/geld-versicherungen/geschaeft-mit-der-finanznot-vorsicht-beim-schnellen-onlinekredit-51443>, zuletzt geprüft am 25.01.2022.

- Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (2021): Riester-Rentenversicherungen. Online verfügbar unter <https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/geld-versicherungen/sparen-und-anlegen/riester-rentenversicherungen-11855>, zuletzt geprüft am 24.01.2022.
- Verbraucherzentrale Sachsen (2018): Kredit "Sofort und ohne Schufa". Online verfügbar unter <https://www.verbraucherzentrale.de/sites/default/files/2019-10/flyer-kredit-sofort-und-ohne-schufa.pdf>, zuletzt geprüft am 25.01.2022.
- Voges, Wolfgang; Jürgens, Olaf; Mauer, Andreas; Meyer, Eike (2003): Methoden und Grundlagen des Lebenslagenansatzes. Endbericht. Online verfügbar unter [http://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/forschungsprojekt-a350-methoden-und-grundlagen-des-lebenslagenansatzes.pdf;jsessionid=6714E3FFED2FCF84650E9D93491268EB?\\_\\_blob=publicationFile](http://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/forschungsprojekt-a350-methoden-und-grundlagen-des-lebenslagenansatzes.pdf;jsessionid=6714E3FFED2FCF84650E9D93491268EB?__blob=publicationFile), zuletzt geprüft am 07.09.2019.
- Wagner, Fred (2018a): Angestellter Vermittler. Online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/angestellter-vermittler-52448/version-275581>, zuletzt geprüft am 23.01.2022.
- Wagner, Fred (2018b): Beratungs- und Dokumentationspflicht. Online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/beratungs-und-dokumentationspflicht-52455>, zuletzt geprüft am 23.01.2022.
- Weisser, Gerhard (1956): Wirtschaft. In: Werner Ziegenfuß (Hg.): Handbuch der Soziologie. Stuttgart: Enke, S. 970–1101.
- Wendt, Stefan (2016): Peer-to-Peer Lending – Chancen und Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher. Hg. v. Sachverständigenrat für Verbraucherfragen. Online verfügbar unter [https://www.svr-verbraucherfragen.de/wp-content/uploads/Wendt\\_Peer\\_to\\_Peer\\_Lending.pdf](https://www.svr-verbraucherfragen.de/wp-content/uploads/Wendt_Peer_to_Peer_Lending.pdf), zuletzt geprüft am 16.01.2022.
- Willis, Lauren E. (2018): Finanzinformierte Bürger\_innen, bürgerbestimmtes Finanzsystem. Ein Essay aus Anlass des International Handbook of Financial Literacy. Online verfügbar unter [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3124407](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3124407), zuletzt aktualisiert am 06.12.2021.
- Zahn, Marcus (2011): Überschuldungsprävention durch verantwortliche Kreditvergabe. Gleichzeitig ein Beitrag zur Verbraucherkreditrichtlinie 2008/48/EG und ihrer nationalen Umsetzung. Zugl.: Mainz, Univ., Diss., 2011. Berlin: Duncker & Humblot (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen Abt. B, Rechtswissenschaft, 192). Online verfügbar unter <http://elibrary.duncker-humblot.de/9783428536849/1>.
- Zurstrassen, Bettina; Fischer, Andreas (2014): Annäherungen an eine sozioökonomische Bildung. In: Andreas Fischer und Bettina Zurstrassen (Hg.): Sozioökonomische Bildung. Bonn, S. 7–31.
- Zweifel, Peter; Eisen, Roland (2003): Versicherungsökonomie. Zweite, verbesserte Auflage. Berlin, Heidelberg: Springer (Springer-Lehrbuch).

institut für finanzdienstleistungen e.V.  
Grindelallee 100  
20146 Hamburg  
**[www.iff-hamburg.de](http://www.iff-hamburg.de)**

Auftraggeber:  
Ministerium für Soziales, Gesundheit, Integration und Verbraucherschutz des Landes Brandenburg  
**[msgiv.brandenburg.de](http://msgiv.brandenburg.de)**