

# INTERNATIONALE KONFERENZ ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

22./23. JUNI 2023



HAMBURG | Rudolf Steiner Haus

## Finanzieller Verbraucherschutz *in unsicheren Zeiten*



## KONFERENZ-READER

#iffkonferenz2023

Mit freundlicher Unterstützung:



## Inhalt

Die 18. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten.....	5
Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff).....	5
Wer wir sind.....	5
Was?.....	6
Wie? .....	7
Beiträge der Referentinnen und Referenten.....	8
Podiumsdiskussion: Rolle der BaFin im Verbraucherschutz.....	8
Karen Bartel.....	8
Ulf Linke.....	9
Dr. Erich Paetz.....	10
Prof. Dr. Doris Neuberger.....	11
Prof. Dr. Peter Rott.....	12
Moderation: Hermann-Josef Tenhagen.....	12
D1.1 Filialsterben – welche Alternativmodelle können Filialen ersetzen? .....	13
Andrea Heyer.....	13
Sascha Straub.....	13
René Schinke.....	14
Nina Schnorpfeil.....	14
Erwin Knebel.....	16
Metta Schade.....	17
Moderation: Prof. Dr. Julius Reiter.....	18
D1.2 Aufgaben einer: s Verbraucherschutzbeauftragten.....	18
Türkan Keskin.....	18
Thomas Bieler.....	19
Moderation: Prof. Dr. Barbara Brandstetter.....	19
D1.3 Private Altersvorsorge - Was lernen wir aus Riester und von der Fokusgruppe private Altersvorsorge?.....	19
Dorothea Mohn.....	19
Rainer Schwenn.....	20
Dr. Peter Schwark.....	21
Holger Sedlmaier.....	23
Dr. Arne Hertel.....	24

Britta Langenberg .....	24
Moderation: Anke Dembowski .....	25
D1.4 VuR/FA: AGB für Bankenentgelte .....	25
Ulrich Poppelbaum .....	25
Markus Feck .....	26
Moderation: Dr. Olaf Methner .....	26
D2.1 Welchen Regulierungsbedarf gibt es beim Teilkau? .....	26
Prof. Dr. Steffen Sebastian .....	26
Alexander Krolzik .....	27
Christoph Neuhaus .....	28
Prof. Dr. Julius Reiter .....	29
Julia Schabert .....	30
Moderation: Dr. Rainer Metz .....	31
D2.2 Zukunft der Schuldnerberatung .....	31
Prof. Dr. Kerstin Herzog .....	31
Annett Postel .....	32
Dorothee Bünner .....	33
Moderation: Ines Moers .....	33
D2.3 Wie kann nachhaltige Kreditvergabe gestaltet werden? - Beispiel Gebäudeenergie richtlinie .....	33
Christian König .....	33
Antje Engel .....	34
Rasmus Andresen .....	35
Antje Schneeweiß .....	35
Moderation: Wolf Brandes .....	36
D2.4 VuR/FA: Prospekthaftung bei den Fondsanlagen .....	36
Richard Lindner .....	36
Lutz Tiedemann .....	38
Moderation: Dr. Olaf Methner .....	39
P2 VuR/FA: Finfluencer – was machen sie? Was nützen sie und was muss der Verbraucherschutz beachten? .....	39
Dr. Anna Terschüren .....	39
Thomas Beutler .....	40
Dr. Helena Klinger .....	41
Moderation: Prof. Dr. Alexander Zureck .....	42

F1.1 Überschuldete Selbstständige - Braucht es neue Unterstützungsformate? .....	42
Frank Wiedenhaupt .....	42
Marco Habschick.....	43
Rebecca Viebrock-Weiser.....	44
Moderation: Dr. Katharina Angermeier .....	45
F1.2 Nationale Strategie für finanzielle Bildung – Wo stehen wir und wo wollen wir hin? .....	45
Dr. Birgit Happel.....	45
Nicolas Mantseris.....	46
Verena von Hugo.....	46
Simon Skipka.....	47
Moderation: Anissa Brinkhoff .....	48
F1.3 Die Immobilienrente – ein Produkt für Menschen in finanziellen Schwierigkeiten? .....	48
Christoph Sedlmeier .....	48
Sandra Klug.....	50
Mark Schmidt-Medvedev .....	50
Friedrich Thiele.....	51
Moderation: Johannes Müller .....	51
F1.4 VuR/FA: Einfluss von Anbietern auf Gesetze und Gerichte.....	52
Prof. Dr. Heribert Hirte.....	52
Prof. Dr. Ulrich Krüger .....	52
Anna Martin .....	53
Hans-Herman Schild.....	54
Moderation: Tobias Freudenberg.....	54
F2.1 Nachhaltigkeit in der Anlageberatung - was sind lessons learnt? .....	55
Stefan Fritz.....	55
Prof. Dr. Timo Busch .....	55
Anke Behn .....	56
Nicola Koch .....	57
Moderation: Gesa Vögele.....	58
F2.3 Digitaler Euro .....	58
Claudio Zeitz-Brandmeyer .....	58
Prof.'in Dr. Anne Riechert.....	59
Dr. Bernd Villhauer .....	60
Dr. Heike Winter .....	61

Dr. Dr. Johannes Blassl .....	62
Moderation: Prof.'in Dr. Ingrid Gröbl .....	63
F2.4 VuR/FA: Massenverfahren & Verbandsklagen.....	63
Prof. Dr. Christian Wolf.....	63
Ronny Jahn.....	64
Moderation: Dr. Olaf Methner .....	65
F3.1 Abschlusspanel: Inflation – Was sind die Folgen für Anbieter, Verbraucher:innen und Verbraucherschutz? .....	65
Stephanie Heise .....	65
Dr. Arno Bäcker .....	66
Christian Nuschele .....	67
MdB Katharina Beck.....	67
Moderation: Dr. Achim Tiffe .....	68

## Die 18. Internationale Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzdienstleistungen in Krisenzeiten

Das Leitmotiv der Konferenz in diesem Jahr lautet „Finanzieller Verbraucherschutz in unsicheren Zeiten“. Inflation, Klimawandel und Kriege erschweren sowohl Verbraucher:innen als auch Anbietern den Blick in die Zukunft. Welche Konsequenzen haben diese unsicheren Zeiten für die Produktgestaltung der Anbieter und ihr Risikomanagement und was bedeuten sie für den Verbraucherschutz? Welche Aufgaben erwachsen hieraus für die BaFin und für das Staatshandeln allgemein?

Auf der Konferenz möchten wir diskutieren, welche Impulse aus dem Verbraucherschutz, der Wissenschaft, der Finanzwirtschaft und der Politik gegeben werden (können). In einem übergreifenden Austausch der Akteursgruppen werden entsprechende Interessengegensätze aber auch Synergiepotentiale aufgezeigt. Wie sollte die Finanzdienstleistungsbranche vor dem Hintergrund unsicherer Zeiten ausgestaltet sein, um Finanzstabilität, Verbraucherschutz und die inklusive Teilhabe am Finanzsystem sicherzustellen, aber auch Überschuldungsrisiken entgegenzuwirken? Gemeinsam werden auf der Konferenz Antworten auf diese Frage anhand der thematischen Schwerpunkte Bank- und Kapitalmarktrecht, Vorsorge, Digitalisierung, Überschuldung & finanzielle Bildung sowie Nachhaltigkeit formuliert.

### Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff)

#### Wer wir sind

##### **wissenschaftlich – interdisziplinär – gemeinnützig**

*Wir sind ein gemeinnütziges, unabhängiges Institut und bieten wissenschaftlich fundierte, interdisziplinäre Forschung, Beratung, Software und Austauschformate mit dem Ziel an, allen Bevölkerungsschichten eine faire Teilhabe am Finanzsystem zu ermöglichen und damit einen Beitrag zu einer gerechten Gesellschaft zu leisten.*

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff) leistet bereits seit 1987 auf vielfältige Weise einen Beitrag zu einem sozial verantwortlichen Finanzsystem und einer fairen Teilhabe, indem es unabhängige Forschung und Beratung für Verbraucherorganisationen, Regierungsstellen, Verbände, Stiftungen, politische Akteure und Finanzdienstleister durchführt. Über unsere jährliche Konferenz fördern wir den Austausch zwischen den verschiedenen Stakeholdern. Durch die Schuldnerberatungssoftware CAWIN unterstützen wir zudem die Arbeit der Schuldnerberatungen.

Inhaltlich berücksichtigt das iff insbesondere die Perspektive von (vulnerablen) Verbraucher:innen und sucht bei der Entwicklung von innovativen Finanzdienstleistungen nach Lösungen, die gesamtgesellschaftlich tragfähig sind und hierbei auch den Anforderungen an eine nachhaltige Entwicklung berücksichtigen. Wir helfen, Missstände im Finanzsystem früh zu erkennen und zu analysieren sowie für die Gesellschaft, Medien und Politik aufzubereiten. Darauf aufbauend werden Lösungsvorschläge erarbeitet, die verbraucherorientiert und gut umsetzbar sind. Dazu entwickeln wir u.a. Modelle für sozial verantwortliche Kredite, Anlagen, Zahlungsverkehrsmittel und Versicherungen.

## Was?

Um im Bereich der Finanzdienstleistungen den Austausch zwischen den verschiedenen Stakeholdern zu fördern, adressieren wir mit unserer Arbeit sowohl Verbraucherverbände und Schuldnerberatungen als auch politische Akteure und Stiftungen, schließlich auch Anbieter von Finanzdienstleistungen.

Die Themenfelder innerhalb derer wir forschend und beratend tätig sind, umfassen ein breites Spektrum. Im Hinblick auf **Verbraucherschutz** betreffen diese Themen Aspekte wie Schuldnerschutz, Zugang zu Recht und Rechtsdurchsetzung, Verbraucherinformation, Verbraucherbildung, Marktversagen und Zugang zu Liquidität. Dabei orientieren wir uns am Ziel der Nachhaltigkeit. Im Fokus steht der Mehrwert von Finanzdienstleistungen für vulnerable Verbraucher:innen in Deutschland und in Europa, aber auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Von besonderem Interesse sind dabei Themen wie die Alterssicherung und der Zahlungsverkehr, aber auch potenzielle Überschuldungsrisiken, die mit der Nutzung von Finanzdienstleistungen einhergehen. Wir berücksichtigen zudem Klein- und Kleinstunternehmen, bestehen doch hier zwischen den Eigentümern und den Haushalten, in denen sie leben, engste Verzahnungen.

Im Fokus stehen hierbei stets vulnerable Verbraucher:innen in Deutschland und in Europa, aber auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Insofern adressieren wir in unserer Arbeit den potenziellen Mehrwert wie Alterssicherung, Zahlungsverkehr und die Finanzierung von Klein- und Kleinstunternehmen, aber auch potenzielle Überschuldungsrisiken, die mit der Nutzung von Finanzdienstleistungen einhergehen.

Mit der **Schuldner- und Insolvenzberatungssoftware CAWIN** stellen wir den Schuldnerberatungen, öffentlichen Einrichtungen sowie Kanzleien ein fachlich ausgereiftes, den jeweiligen technischen und rechtlichen Anforderungen angepasstes Instrument zur Verfügung. Begleitet wird dieses Angebot durch Schulungen, die Schuldenberater:innen qualifizieren, um eine bestmögliche Beratung zu gewährleisten und die Ratsuchenden in ihrer besonderen Situation zu unterstützen und ihnen ggfs. den Weg aus der Ver- bzw. Überschuldung zu ermöglichen.

- **Forschung**
  - Studien und Gutachten zum Thema Finanzdienstleistungen und ihre Chancen und Risiken für Verbraucher:innen
  - Entwicklung und Evaluierung von Instrumenten zur finanziellen Bildung, der deutschen und europäischen Gesetzgebung und der finanziellen Zusammenarbeit
- **Beratung**
  - Fortbildungen und Informationsservice für Schuldnerberatungsstellen, Verbraucherzentralen und Rechtsanwält:innen
  - Beratungstätigkeit für Verbraucherorganisationen und Anbieter von Finanzdienstleistungen mit Fokus auf dem Bank-, Kapitalmarkt-, Immobilien-, Versicherungs- und Antidiskriminierungsrecht sowie dem allgemeinen Verbraucherschutzrecht
- **Software**
  - CAWIN (Software für Schuldnerberatungsstellen)
- **Austauschformate**

- Öffentlichkeitsarbeit durch Pressemitteilungen, Blogbeiträge und Interviewanfragen
- Konferenzen (jährliche Finanzdienstleistungs-Konferenz mit Personen aus den folgenden Bereichen: Anbieter, Verbände, Politik, Wissenschaft, Stiftungen)
- Kleine fachspezifische Austauschformate

## Wie?

Wir leisten **unabhängige Forschung** und betreiben diese Forschung "im Auftrag", nicht aber als "Auftragsforschung". Die Finanzierung erfolgt durch Erlöse aus Dienstleistungen und Produkten und nicht durch öffentliche institutionelle Förderung. Die Projekte und Serviceangebote werden im Auftrag von Landes- und Bundesministerien, Europäischer Kommission, Stiftungen und Verbänden (u.a. Stiftung Deutschland im Plus, Friedrich-Ebert-Stiftung, vzbv, Verbraucherzentralen) oder Finanzdienstleistern (u.a. Teambank, HASPA, Sparkassen) durchgeführt. Die Bereiche Forschung und Service sind ausschließlich drittmittelfinanziert. Damit ist eine Unabhängigkeit von jedweder institutionellen Einrichtung gewährleistet.

Wir können **flexibel** agieren, denn wir sind nicht durch die sonst im Wissenschaftsbereich, insbesondere in Hochschulen geltenden, üblichen Strukturen eingeschränkt. Die Projektorientierung ermöglicht eine rasche und situative Anpassung der Struktur an die jeweiligen Erfordernisse.

Wir agieren **parteilich für die Verbraucher:innen**, aber nicht parteiisch für Einzelinteressen. Es wird ein klarer Fokus auf die **Perspektive der Verbraucher:innen** gelegt. Bereits bei der Formulierung der Forschungsfrage werden die Zielgruppen involviert, um nicht an den Bedürfnissen der Praxis vorbeizuarbeiten. Untersucht werden stets strukturelle und gesellschaftliche Funktionen von Finanzdienstleistungen. Das Ziel ist daher Nutzenorientierung.

Dabei argumentieren wir **wissenschaftlich fundiert**, kritisch und transparent. Die Ergebnisse werden zwar durch die vertretenen Verbraucherinteressen geleitet, ihre Herleitung folgt aber streng den gängigen wissenschaftlichen Forschungsmethoden. Wir richten uns nach den Prinzipien der guten wissenschaftlichen Praxis der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG).

Wir pflegen intensiven **Kontakt mit allen relevanten Stakeholdergruppen**. Die Vereinsmitglieder und die Beiräte sind mit Expert:innen von Anbieterseite, Verbraucherschutz und Wissenschaft besetzt.

Wir stellen Expertise zu komplexen Themen im Finanzbereich zur Verfügung und verfolgen einen **fachübergreifenden interdisziplinären Ansatz**. Nur in dieser Vielschichtigkeit lassen sich die Auswirkungen des Finanzdienstleistungsmarktes erkennen und können neue Blickwinkel erschlossen werden.

Wir arbeiten und vernetzen uns **national und international**, um den höchstmöglichen Wissenstand und das größtmögliche Erfahrungsfeld einzusetzen. Wir verfügen daher über ein **breites, international aufgestelltes Netzwerk** europa- und auch weltweit. Wir sind national und international Mitglied in verschiedenen Verbraucherzentralen, Fachkreisen der Schuldnerberatung sowie in weiteren Initiativen (z.B. Financial Inclusion Europe, Coalition for the CCD-Proposal) vernetzt. Wir sehen in der Überwindung nationaler Schranken auch einen Beitrag hin zu einer gerechten sozialen Entwicklung.

Wir **fördern den unmittelbaren Gedankenaustausch** zwischen Anbietern von Finanzdienstleistungen, Vertreter:innen des Verbraucherschutzes, aus der Wissenschaft und Politik durch eine jährlich stattfindende Konferenz.

Es werden **Wissenschaft und Praxis** miteinander verzahnt. Die Software CAWIN wird ständig weiterentwickelt. Durch unser technisches und wissenschaftlich ausgebildetes Personal kann sichergestellt werden, dass diese Weiterentwicklung nach neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen und aktuellen technischen Möglichkeiten erfolgt. Auf der anderen Seite stellen Schuldnerberatungen, welche die Software nutzen, regelmäßig ihre Daten für die wissenschaftliche Arbeit zur Verfügung. Zu nennen ist hier der jährlich erscheinende Überschuldungsreport des *iff*.

## Beiträge der Referentinnen und Referenten

### Podiumsdiskussion: Rolle der BaFin im Verbraucherschutz

#### **Karen Bartel**

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) Leiterin Recht/Compliance und Verbraucherpolitik/Datenschutz, Gesamtverband Deutsche Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

In Deutschland hat die Rolle der BaFin im Verbraucherschutz bei den Versicherungen eine sehr lange Tradition. Bereits seit 1901 ist der Schutz der Belange der Versicherten im Versicherungsaufsichtsgesetz verankert. Zusätzlich wurde der kollektive Verbraucherschutz 2015 als weiteres Aufsichtsziel in § 4 Abs. 1a des Gesetzes über die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (FinDAG) verankert. Für den Versicherungsbereich war dies aber wegen der bereits bestehenden Regelungen im Versicherungsaufsichtsgesetz nicht mehr als eine Klarstellung.

Die BaFin soll gem. § 4 Abs. 1a S. 1 FinDAG im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags auch dem Schutz der kollektiven Verbraucherinteressen verpflichtet sein. § Gem. 4 Abs. 1a S. 2 FinDAG soll sie alle Anordnungen treffen, die geeignet sind, Verbraucherschutzrelevante Missstände zu verhindern oder bereits eingetretene Missstände zu beseitigen.

Die Aufgaben beschränken sich auf den kollektiven Verbraucherschutz, d. h. es geht nicht um den Schutz des einzelnen Versicherungsnehmers oder des einzelnen Versicherungsverhältnisses. Dies ist auch richtig, weil der Verbraucherschutz für jede einzelne Verbraucherin und jeden einzelnen Verbraucher durch die versicherungsvertragsrechtlichen Regelungen und den Rechtsschutz durch die Zivilgerichte gewährleistet wird. Flankiert wird dies zusätzlich durch den Versicherungsombudsmann, als unabhängige und kostenfreie außergerichtliche Streitbelegung.

Die Aufgaben im kollektiven Verbraucherschutz erfordern es, dass gleichzeitig die Finanzaufsicht bei der hierfür zuständigen Behörde liegt. Denn im Versicherungsbereich lassen sich die regulatorischen Anforderungen nicht ohne weiteres in Solvenz- und Marktaufsicht unterscheiden. Dies gilt beispielsweise mit Blick auf die Anforderungen an die Geschäftsorganisation von Versicherern. Diese weisen als Teil der Solvency II-Gesetzgebung einerseits starke Bezüge zur Solvenzaufsicht, andererseits aber auch zur Marktaufsicht auf, da sie darauf ausgerichtet sind, das Verhalten der Versicherer zu steuern. Zudem werden durch die Koppelung auch Interessenkonflikte zwischen der Finanz- und der Marktaufsicht vermieden bzw. Dank des Gesamtüberblicks der Aufsichtsbehörde ausbalanciert. Sind Solvenz- und Marktaufsicht getrennt, ist diese Balance aufgrund der beschränkten Perspektive der einzelnen Aufsichtsbehörden gefährdet. Daher ist es gut, dass die

BaFin für beides zuständig ist, d. h. sowohl für die Finanz- als auch die Marktaufsicht, inklusive kollektivem Verbraucherschutz.

### **Ulf Linke**

Gruppenleiter Bereich Verbraucherschutz, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Die Rolle der BaFin im Verbraucherschutz ergibt sich aus § 4 Abs. 1a FinDAG. Sie ist danach „innerhalb ihres gesetzlichen Auftrags auch dem Schutz der kollektiven Verbraucherinteressen verpflichtet“. Damit steht der Verbraucherschutz neben den weiteren gesetzlichen Aufgaben in der Banken-, Versicherungs- und Wertpapieraufsicht. Als integrierte Behörde profitiert die BaFin von der Bündelung von Solvenzaufsicht und Verbraucherschutz unter einem Dach.

Der Gesetzgeber hat die BaFin mit der Wahrnehmung des kollektiven Verbraucherschutzes beauftragt. Für den individuellen Verbraucherschutz sind hingegen die Ombudsleute, Anwälte, Gerichte und schließlich auch die Verbraucherschutzverbände zuständig. Damit sind die Aufgaben im Verbraucherschutz zwischen den verschiedenen Akteuren sinnvoll aufgeteilt und greifen ineinander.

Die BaFin sorgt dafür, dass Verbraucherinnen und Verbraucher in ihrer Gesamtheit geschützt werden, wenn sie am Finanzmarkt tätig werden. Zentrale Aufgabe ist dabei die Überwachung der gesetzlichen Verhaltens-, Informations- und Aufklärungspflichten, die Verbraucherinnen und Verbraucher in die Lage versetzen sollen, am Finanzmarkt selbstbestimmt zu handeln und eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen. Wenn die BaFin Anhaltspunkte für verbraucher-schutzrelevantes Fehlverhalten sieht, das eine *Vielzahl von Verbraucherinnen* und Verbrauchern betrifft, stellt sie dieses mit den ihr zur Verfügung stehenden aufsichtlichen Instrumenten ab.

Verbraucherschutzverbände können Verbraucherinnen und Verbraucher mit dem Mittel der Verbandsklage bei der Durchsetzung individueller, zivilrechtlicher Ansprüche, die aus dem Fehlverhalten von Instituten resultieren, unterstützen. Höchstrichterliche Rechtsprechung zu verbraucherrelevantem Fehlverhalten von beaufsichtigten Unternehmen und Instituten kann die BaFin dann im Rahmen ihrer Missstandsaufsicht aufgreifen und damit über den entschiedenen Einzelfall hinaus eine Breitenwirkung erreichen.

Eine wesentliche Voraussetzung für eigenverantwortliche und selbstbestimmte finanzielle Entscheidungen ist ein fundiertes Verständnis des Finanzmarkts. Denn nur kompetente Verbraucherinnen und Verbraucher können die Informationen, die sie erhalten, qualifiziert bewerten und damit von der Transparenz profitieren, die der Gesetzgeber durch die Informationspflichten geschaffen hat. Deshalb gehört es zu den Aufgaben der BaFin im kollektiven Verbraucherschutz, die Verbraucherinnen und Verbraucher über die Eigenschaften, Chancen und Risiken von Finanzprodukten sowie über relevante neue Entwicklungen an den Finanzmärkten aufzuklären und ihre Finanzkompetenz zu stärken. Die BaFin begrüßt die von der Bundesregierung im März 2023 veröffentlichten Eckpunkte für finanzielle Bildung.

Die aktuellen Herausforderungen für Verbraucherinnen und Verbraucher am Finanzmarkt sieht die BaFin insbesondere in der Digitalisierung, der Inflation, dem demografischen Wandel und der zunehmenden Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit. Ihre Antworten auf diese Herausforderungen hat die BaFin in ihrer im November 2022 veröffentlichten Verbraucherschutzstrategie aufgezeigt.

**Dr. Erich Paetz**

Referatsleiter, Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz (BMUV)

**Die Rolle der BaFin im Verbraucherschutz wurde in den vergangenen 15 Jahren gesetzlich und organisatorisch wesentlich gestärkt**

Die Erkenntnis, dass wir in Deutschland eine starke, Verbraucherschutzbezogene Finanzaufsicht brauchen, hat sich in den letzten Jahren immer mehr durchgesetzt. Daher ist es gelungen, die Rolle der BaFin im Verbraucherschutz gesetzlich und organisatorisch erheblich zu stärken. Hervorzuheben sind dabei insbesondere:

- Die Verankerung des kollektiven Verbraucherschutzes als gesetzlicher Auftrag der BaFin in § 4 Absatz 1a Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz
- Mit der zusätzlich geschaffenen Möglichkeit zur Produktintervention kann die Vermarktung, der Vertrieb und Verkauf von bestimmten Finanzprodukten bei erheblichen Bedenken für den Anlegerschutz beschränkt oder verboten werden
- Die Einrichtung eines Verbraucherbeirates in der BaFin (Gründungsmitglied am 20. Juni 2013 war u.a. der frühere Direktor des iff, Prof. Dr. Udo Reifner)
- Die Einrichtung und Stärkung einer Verbraucherschutzabteilung, die sich ausschließlich mit verbraucherrelevanten Themen beschäftigt
- Die Schaffung der Funktion eines Beauftragten für den Anleger- und Verbraucherschutz mit besonderen Rechten
- Die gesetzliche Einführung des Instruments des Mystery Shoppings, das den Katalog der Maßnahmen zur Verhinderung und Beseitigung verbraucher-schutzrelevanter Missstände erweitert

**Aktuelle Herausforderungen für die BaFin**

Schwieriges wirtschaftliches Umfeld:

Eine besondere Herausforderung und Verantwortung für die Finanzaufsicht ergibt sich durch die aktuell schwierige Finanzsituation sehr vieler Verbraucherinnen und Verbraucher. Die allgemein stark gestiegene Inflation, hohe Energiekosten und ein deutlicher Zinsanstieg bei Immobilien- und Verbraucherdarlehen sind für praktisch alle Privathaushalte eine große finanzielle Belastung. Die Gefahr der Ver- und Überschuldung ist deutlich gestiegen, erfordert besonders kluge Finanzentscheidungen und Finanzdienstleister, die im echten Verbraucherinteresse beraten und vermitteln. Dazu gehört auch, dass keine unzulässigen Gebühren und Entgelte erhoben werden.

Nicht zu vergessen ist die wichtige Rolle, die die BaFin mit ihrer Solvenzaufsicht für die finanzielle Sicherheit der Verbraucherinnen und Verbraucher wahrnimmt. Sie überwacht die Insolvenzrisiken von Banken, Versicherer, Pensionsfonds und Kapitalanlagegesellschaften und sorgt damit, gerade auch in schwierigen Zeiten, für die Sicherheit der anvertrauten Vermögenswerte.

Aufbau und Betrieb der ersten behördlichen Vergleichswebsite durch die BaFin:

Aktuell laufen die gesetzgeberischen und organisatorischen Vorbereitungen für den Start einer Vergleichswebsite für Zahlungskonten, die die BaFin unabhängig und losgelöst von Provisionsinteressen künftig bereitstellen wird. Sie soll eine objektive Grundlage für die Auswahlentscheidung bei der Wahl eines Girokontos geben und dabei umfassend alle wesentlichen Konditionen abbilden.

Der erstmalige Betrieb einer solchen Vergleichswebsite durch eine Behörde ist keineswegs banal und eine große Herausforderung, der sich die BaFin engagiert stellt.

### **Prof. Dr. Doris Neuberger**

Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Universität Rostock

Der gesetzliche Auftrag der BaFin zum Schutz der kollektiven Verbraucherinteressen (§4 Abs.1a FinDAG) und die neue Verbraucherschutzstrategie der BaFin vom November 2022 sind zu begrüßen. Die Aufgabe des kollektiven finanziellen Verbraucherschutzes betrifft danach „alle Bereiche der BaFin“.

Die Abteilung Verbraucherschutz ist deshalb als Unterabteilung im Geschäftsbereich Wertpapieraufsicht/Asset-Management fehl am Platz. Sie sollte einen eigenständigen Geschäftsbereich innerhalb der BaFin bilden, der auch die kommerziellen Stundungskredite erfasst und sich deutlich vom Anlegerschutz unterscheidet.

Insbesondere in unsicheren Zeiten treten Interessenkonflikte zwischen Solvenz und Verbraucherschutz zu Tage: da der Verbraucherschutz weniger Systemrisiken beinhaltet, wird er gegenüber den Zielen der Finanzstabilität und Bankensolvvenz zurückgestellt. Die Abteilung Verbraucherschutz sollte deshalb durch eine „Firewall“ von der prudentiellen Aufsicht getrennt werden oder noch besser in eine eigenständige unabhängige Behörde ausgelagert werden (vgl. US Consumer Financial Protection Bureau CFPB).

Der kollektive Verbraucherschutz wurde bisher auf Kreditmärkten vernachlässigt, ist aber zur Vorbeugung von Überschuldung in unsicheren Zeiten besonders wichtig. Hauptauslöser von Überschuldung sind exogene Ereignisse (Arbeitslosigkeit, Krankheit) und Einkommensarmut, während sich nur 3 % der Fälle auf fehlende finanzielle Allgemeinbildung zurückführen lassen (iff-Überschuldungsreport 2022). Neben den Präventivmaßnahmen der BaFin zur Stärkung der Verbraucheraufklärung und -kompetenz sind deshalb auf Kreditmärkten vor allem operative Maßnahmen der Verhaltensaufsicht bei Kreditinstituten gegenüber Verbraucher:innen notwendig.

Die BaFin sollte die Einhaltung der gesetzlichen Wuchergrenzen durch die Kreditinstitute überwachen und sicherstellen. Für Verbraucherkredite greift nur die allgemeine deutsche Wuchergesetzgebung (§ 138 BGB). Erst nach eingegangener Klage setzt der Bundesgerichtshof in ständiger Rechtsprechung je nach Urteil variierende Wuchergrenzen fest. Verbraucher:innen können sich so nur nachträglich mit kostspieligen Gerichtsverfahren gegen überhöhte Zinsen wehren, was aber die vulnerabelsten mit geringem Einkommen ausschließt. Die praktizierten Grenzen reagieren zudem nicht effektiv auf Änderungen des Zinsniveaus.

Um einen effektiven Schutz vor überhöhten Zinsen zu erreichen, sollten die Zinsobergrenzen in Deutschland nach dem Vorbild anderer europäischer Länder (Frankreich, Portugal) konkret gesetzlich festgelegt, abgesenkt und von der BaFin veröffentlicht werden.

Die BaFin sollte die Transparenz über die Marktpreise und Gesamtkosten von Verbraucherkrediten erhöhen. Die von der EZB und Bundesbank publizierten Marktdurchschnittszinssätze sollten um

die Kosten typischer gekoppelter Produkte ergänzt werden. Die Trennung der echten und unechten Kreditkartenzinssätze sollte aufgehoben und die Überschreitungszinssätze für Überziehungskredite sollten transparent gemacht werden. Die Einhaltung der Zinsobergrenzen sollte durch Marktuntersuchungen, Verbraucherbefragungen, Mystery Shopping-Maßnahmen und operative Verhaltensaufsicht kontrolliert und sanktioniert werden.

Schließlich sollte die BaFin ihre Transparenz und Rechenschaftspflicht gegenüber der Öffentlichkeit verbessern (vgl. UK Financial Conduct Authority FCA). So könnte der Verbraucherbeirat aktiver werden und auch Stellungnahmen, Presseberichte und Jahresberichte veröffentlichen (vgl. UK Financial Services Consumer Panel FSCP).

### **Prof. Dr. Peter Rott**

Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht sowie Informationsrecht, Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

1. Der zivilrechtliche kollektive Verbraucherschutz liegt primär in den Händen der Verbraucherorganisationen. Diese können aber, nicht zuletzt aufgrund begrenzter personeller und finanzieller Ressourcen, den Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen nicht allein bewältigen.
2. An dieser Situation wird auch die Einführung der Abhilfeklage nichts Grundlegendes ändern, auch wenn diese die Möglichkeiten der Verbraucherorganisationen verbessert. Insbesondere die erforderliche Breitenwirkung bei gleichartigen Verstößen zahlreicher Banken oder Versicherungen gegen Verbraucherschutzgesetze lässt sich dadurch nicht beheben.
3. Die BaFin hat seit 2015 die Kompetenz für den kollektiven Verbraucherschutz im Bereich Finanzdienstleistungen. Gedacht war dabei insbesondere an die Herstellung der Breitenwirkung bei Verwendung von höchstrichterlich für unwirksam erklärten AGB.
4. Die Kompetenz der BaFin nach § 4 Abs. 1a FinDAG geht darüber aber weit hinaus. Im Einzelnen sind aber sowohl die Voraussetzungen für Maßnahmen zum Schutz des kollektiven Verbraucherinteresses wie auch die verfügbaren Maßnahmen selbst umstritten. Da Rechtsunsicherheit das Verfahrensrisiko erhöht und damit stets ein Hemmnis der Rechtsdurchsetzung ist, sollte der Gesetzgeber die Vorschrift nachschärfen.
5. Wünschenswert wären die Einführung eines Aufgreifermessens der BaFin, das das Primat der Rechtsdurchsetzung durch die Verbraucherorganisationen berücksichtigen soll, sowie ein Beispielskatalog für verfügbare Maßnahmen, die solche Maßnahmen umfassen sollten, die unmittelbar den Verbrauchern zugutekommen, einschließlich Rückzahlungsanordnungen.
6. Zur Sicherstellung der Einheitlichkeit der Rechtsprechung wäre eine Zuweisung von Klagen gegen Bescheide der BaFin zu den Zivilgerichten sinnvoll.
7. Im Verhältnis der BaFin zu den Verbraucherorganisationen, insbesondere zum vzbv, wären ein verbesserter und institutionalisierter Informationsaustausch und eine Koordination bei der Rechtsdurchsetzung wünschenswert, um einerseits doppelten Aufwand und andererseits negative Kompetenzkonflikte zu vermeiden.

### **Moderation: Hermann-Josef Tenhagen**

Chefredakteur, Finanztip

## D1.1 Filialsterben – welche Alternativmodelle können Filialen ersetzen?

### **Andrea Heyer**

Referentin Verbraucherschutz, Sächsisches Staatsministerium für Soziales und Gesellschaftlichen Zusammenhalt

Kreditinstitute, aber auch alle anderen Unternehmen, haben zu beachten, dass es nicht nur junge, gesunde, finanzstarke und digitalaffine Bürgerinnen und Bürger gibt. Gesundheitlich beeinträchtigte, bildungsferne, ältere, finanziell schlechter gestellte, in digital unterversorgten Gebieten lebende sowie gegenüber der fortschreitenden Digitalisierung kritisch eingestellte Menschen dürfen von Alltagsgeschäften und damit von der wirtschaftlichen Teilhabe nicht ausgeschlossen werden. Diese sind nach wie vor auf die persönliche Erledigung ihrer Finanzgeschäfte vor Ort angewiesen.

Es darf nicht das Prinzip: „Wer hat, dem wird gegeben.“ gelten. Der Grundsatz der Gleichbehandlung ist auch in diesem Bereich nicht außer Acht zu lassen. Jede/r soll frei wählen können, ob die analoge oder digitale Welt oder eine Mischung aus beiden Welten persönlich die geeignete ist. Demensprechend sind zumindest die notwendigen alltäglichen Geschäfte seitens der Wirtschaft und der Verwaltung weiterhin auch offline vorzuhalten. Dazu gehört ebenso, dass analoge Angebote grundsätzlich nicht teurer sind als digitale. Das alles gilt auch für den Bereich der Finanzdienstleistungen, etwa bei der Kontoführung. Verbraucherinnen und Verbraucher sollen überdies frei zwischen dem digitalen Euro und Euro in Münzen oder Scheinen wählen können. Deshalb braucht es sowohl ein Recht auf ein analoges wie ein Recht auf ein digitales Leben.

Maßnahmen zur Vermeidung einer digitalen Ausgrenzung müssen als Beitrag zur Förderung des gesamtgesellschaftlichen Zusammenhalts angesehen werden. Damit kann zum Beispiel schon in der Ausbildung junger Menschen begonnen werden. Es sollten sich zudem neue Angebote zur praktischen Unterstützung, etwa bei gemeinnützigen Vereinen, aber auch in Unternehmen herausbilden.

### **Sascha Straub**

Leiter Referat Finanzdienstleistungen, Marktbeobachtung, Statistik, Verbraucherzentrale Bayern

„Am besten Sie machen das online.“ Ein Satz, den so manch einer kennen wird und den man nicht hören will, weil man ja es nicht ohne Grund „offline“ versucht hat. Wem dieser Verweis nicht weiterhilft, zählt dann schon zu den digital Abgehängten? Zumindest wenn es sich häuft, spricht einiges dafür.

Manche sprechen hier vom drohenden Eisscholleneffekt: Wenn der Alltag zunehmend digitalisiert wird, schmelzen die Handlungsmöglichkeiten für Offline-Menschen und deren Freiheit zu einem selbstbestimmten Leben werde schrittweise eingeschränkt.

Und das betrifft dann nicht nur eine Randgruppe. So kommt die Sonderstudie „Digital Skills Gap“ der Initiative D21 zum Ergebnis, dass digitale Kompetenzen deutlich ungleich verteilt sind. Benachteiligt seien hier vor allem Ältere und Menschen mit niedriger Bildung. Diese hätten anders als jüngere und gut Gebildete einen hohen Unterstützungsbedarf.

Die digitale Kluft zieht sich also durch die gesamte Gesellschaft und ist durchaus komplex. So trauen sich 87 Prozent der Internetnutzer zu, Inhalte selbstständig im Netz zu recherchieren. Davon räumen jedoch 61 Prozent ein, seriöse von unseriösen Quellen nicht sicher genug unterscheiden zu können. Dies birgt neue Risiken, gerade wenn es um die Finanzen geht.

Gerade beim klassischen Bankgeschäft offenbart sich das Dilemma. Wer kein Onlinebanking machen möchte, zahlt mehr und hat höhere Aufwände. Kostenfreie oder zumindest günstige Girokonten gibt es nur noch als Onlinevariante. Für Kontoauszüge in Papierform zahlt man extra und Bargeldein oder -auszahlungen am Schalter tragen auch ein Preisschild. Hinzukommt, dass für viele Menschen die nächste Bankfiliale nicht mehr sinnvoll zu erreichen ist. Oft entfällt so auch die Wechselmöglichkeit bei Problemen mit der einen Bank vor Ort, was dem Wettbewerb schadet.

Trotz aller Schwierigkeiten lässt sich das Rad nicht in die vordigitale Zeit zurückdrehen. Wir müssen also umso mehr darauf achten, dass nicht ganze Teile der Gesellschaft vergessen zurückbleiben.

### René Schinke

Vertriebsvorstand, VR-Bank Memmingen eG

Es braucht keine Alternativmodelle, denn diese gibt es bereits.

Wie beim Einkaufen von Waren haben sich die Kund:innen in ihrem Konsumverhalten dem Internet und somit dem Onlinebanking zugewandt. Zusätzlich nutzen die Kund:innen bei uns sehr intensiv das Kundenservice-Center.

Die persönliche Kontaktfrequenz (häufig nur Service) hat stetig abgenommen, so dass eine Reduzierung der Filialen nur die logische Konsequenz war und ist. Es gibt viele Gründe für die Reduzierung der Filialen:

#### ➤ Datenanalyse

Nach gründlicher Datenanalyse gab es auch in der Vergangenheit kaum eine Rechtfertigung für so viele Filialen (es wurde halt aufgrund der guten Ertragslage nicht gerechnet oder man war bereit, unbequeme Maßnahmen zu ergreifen).

Kund:innenverhalten vs. Betriebswirtschaftliche Logik

Wenn Kund:innen seltener die Filialen aufsuchen, macht es betriebswirtschaftlich keinen Sinn, qualifiziertes Personal – ohne ausreichende Beschäftigung – vorrätig zu halten (Kosten vs. Nutzen).

#### ➤ Auslastung der Mitarbeiter:innen

Qualifizierte Mitarbeiter:innen haben einen Anspruch auf Ausübung ihres Berufes.

- **Kleine/Kleinstfilialen sind der „Tod auf Raten“**
- **Filialschließungen sind für die meisten Kunden unproblematisch**

Darüber hinaus hat sich der Point of Sale verschoben. Insbesondere im Baufinanzierungsgeschäft nutzen Kunden verstärkt Finanzintermediäre (z.B. Interhyp, Dr. KLEIN).

### Nina Schnorpfeil

Spezialistin Immobilien- und Investorenfinanzierung, Volksbank Düsseldorf/Neuss

Die Wurzeln der Volksbank Düsseldorf Neuss gehen zurück auf das Jahr 1881. Seitdem blickt die Bank auf eine bodenständige und nachhaltige Finanzkompetenz in der Region Düsseldorf und

Neuss und Ratingen zurück. Tief verwurzelt mit den Menschen und Unternehmen vor Ort, handeln wir bewusst nach dem Prinzip der gegenseitigen Solidarität. Dabei orientieren wir uns als Genossenschaftsbank an klar definierten Werten wie Fairness, Transparenz und Loyalität und nutzen konsequent die verbraucherfreundliche, genossenschaftliche Beratungsqualität von Mensch zu Mensch. Vielfalt ist unsere Heimat, denn unsere Mitarbeiter haben Ihre Wurzeln aktuell in inzwischen über 30 Ursprungsländern und unsere Kund:innen sogar in über 100!

Mit der Berufung von Frau Jessica Jüntgen besteht der Vorstand seit dem 01.01.2023 mit Rainer Mellis und Klaus Reh aus derzeit 3 Personen.

Unser Institut verfügt über ein Kundenvolumen in Höhe von 6 Mrd.€ bei einer Bilanzsumme von 2 Mrd. €. Wir betreuen über 100.000 Kunden, führen 28.000 Girokonten mit Gehaltseingang und 25.000 Kund:innen sind Mitglieder und somit Eigentümer „ihrer“ Volksbank.

Wir stehen an 32 Standorten mit unseren 22 Filialen, 10 SB-bzw. GA-Standorten sowie insgesamt 300 Mitarbeitern Düsseldorf, Ratingen und im Rhein-Kreis Neuss für partnerschaftliche Geschäfte und Dienstleistungen zur Verfügung. Mit den technischen Möglichkeiten moderner Endgeräte sind wir weltweit 24/7 erreichbar. Mit der Girocard kann man an mehr als 15.000 Geldautomaten der Raiffeisenbanken deutschlandweit kostenlos Bargeld abheben.

An unserem Vor-Ort-Konzept von Mensch zu Mensch halten wir auch zukünftig fest, da dieses eine von uns bewusste, strategisch kalkulierte Maßnahme und eine starke USP im Wettbewerb ist.

Im Übrigen findet Vertrieb seit Jahrtausenden immer auf die gleiche Art und Weise statt. Techniken haben sich innovativ weiterentwickelt, die grundsätzliche Methodik aber nicht! X-Selling findet auch heute nachweislich nicht im Internet, sondern explizit von Mensch zu Mensch statt!

Besondere Konzepte für weniger besuchte Standorte in Form von Zusammenschlüssen von Volksbanken gerade mit dem Hauptwettbewerber Sparkasse sehen wir für unser Haus strategisch nicht; wie sollten wir denn Nichtkunden dann noch von einem Wechsel zur Volksbank überzeugen?!

Auch mehrfach versuchte Geldautomatensprengungen sind für uns keine Überlegung einer Filialschließung wert. Unsere Automaten verfügen über hochwertigste und neueste Sicherheitssysteme. Bisher konnten die Täter bei keiner Sprengung in unseren Filialen Bargeld erbeuten. Wir sehen in der viel diskutierten und von manchen Bundesländern geforderte Umrüstung der Automaten, dass im Falle einer Sprengung die Geldscheine verfärbt oder verklebt werden, keinen sinnvollen Ansatz. Zudem gibt es ungeklärte, gesundheitsspezifische Fragestellungen und ob die Bundesbank überhaupt verklebte Geldscheinblöcke erstattet, ist aktuell noch nicht belastbar geklärt!

Unsere strategische Ausrichtung halten wir trotzdem offen für alternative Modelle zur traditionellen Filiale. Im Bereich Baufinanzierung arbeiten wir seit mehr als 15 Jahren mit Vermittlern persönlich und über unsere eigene Plattform GENOPACE zusammen, und kommen so mit Interessenten auch bundesweit ins Geschäft. Wir haben das günstigste Onlinedepot einer deutschen Universalbank für derart affine Kund:innen im Angebot und bieten den Kontakt über die multimediale Omnikanalwelt an. Immer wieder freut und bestätigt uns jedoch der Wunsch auch dieser Kund:innen uns zum Geschäftsabschluss persönlich von sich aus in einer unserer Filialen kennen zu lernen.

Wachsende Kundenzahlen und das Bedürfnis der Menschen nach Bargeldversorgung und kompetenter, persönlicher Qualitätsberatung lässt eine mögliche Filialschließung aktuell operativ höchstens aufgrund des grassierenden Fachkräftemangel in Betracht kommen! Denn unser Leistungsversprechen vor Ort muss eingehalten werden! Aber auch der veränderten Personalsituation stellen wir uns mit unserm FUTURE WORK Programm explizit und attraktiv für Filialmitarbeiter, denn diese arbeiten 36 Wochenstunden, werden aber für 39 vergütet!

### Erwin Knebel

Bundesarbeitsgemeinschaft der Seniorenorganisationen

Filialen sind eine bewährte Methode, um die persönliche Beziehung zu Kunden aufrechtzuerhalten.

Besonders für Senior:innen ist die persönliche Beziehung von erheblicher Bedeutung, denn sie war für diese Bevölkerungsgruppe über Jahrzehnte die BASIS des Zusammenlebens.

Sie benötigen den persönlichen Kontakt, denn dieser hilft ihnen dabei, Vertrauen aufzubauen und ein Gefühl der Sicherheit zu vermitteln, insbesondere, wenn es um finanzielle Angelegenheit geht.

Aufgrund des technologischen Fortschritts nutzen immer mehr Menschen Online-Banking und benötigen keinen persönlichen Kontakt mehr zu Bankmitarbeitern. Allerdings gibt es immer noch einen großen Teil der Bevölkerung, insbesondere ältere Menschen, die mit diesen digitalen Alternativen nicht zurechtkommen oder sie ablehnen, oft aufgrund mangelnder Kenntnisse. Viele verstehen die neuen Methoden und Medien nicht und haben Schwierigkeiten, sie zu erlernen. Deshalb müssen Kunden motiviert werden, sich auf diese Entwicklung einzulassen Sie müssen diese, für sie neuen Techniken lernen und beherrschen können.

### Hierfür sollten auch die Finanzinstitute Schulungen und Angebote zur Verfügung stellen – denn sie profitieren ganz erheblich von digital kompetenten Kunden.

Es ist wichtig sicherzustellen, dass der persönliche Kontakt zwischen Kund:in und Bank erhalten bleibt. Wenn Banken diese Kund:innengruppen weiterhin zufriedenstellen wollen, müssen sie alternative Möglichkeiten der persönlichen Kontaktpflege anbieten:

- Filialen, in denen nicht mehr ein vollwertiges DL-Angebot bereitgestellt werden kann, stellen die Räumlichkeiten für ergänzende Angebote zur Verfügung. Zum Beispiel: **Trainings- und Serviceangebote** zur Steigerung der Medienkompetenz – in Kooperation mit Ehrenamtsinitiativen oder Selbsthilfegruppen.
- **Shop-in-Shop-Lösungen:** Zu bestimmten Zeiten können Kund:innen ihre Bankgeschäfte einschließlich Beratung in Supermärkten erledigen. Im Foyer gibt es einen „Bank-Kiosk“
- **Persönlicher Ansprechpartner:** Banken weisen jedem Kunden und jeder Kundin einen persönlichen Ansprechpartner zu, der per E-Mail oder Telefon erreichbar ist und individuelle Beratung und Unterstützung bietet.

Besonders wichtig ist die Sicherstellung der telefonischen Kontaktaufnahme mit einem **"menschlichen" Gesprächspartner**, um individuelle Fragen und Probleme zu klären und ggfs. die „richtigen“ Ansprechpartner zu finden.

**Metta Schade**

Regionaldirektorin, Hamburger Sparkasse

Die klassische Bankfiliale ist tot – lang lebe das neue Filialkonzept. Dass die Digitalisierung in der Finanzbranche mit enormer Geschwindigkeit voranschreitet, ist ein schon länger bekanntes Phänomen. Corona wirkte hier als zusätzlicher Booster. Heute ist es für immer mehr Menschen normal, per Computer oder Smartphone Überweisungen zu tätigen, mit Karte, Smartphone oder auch -watch kontaktlos zu bezahlen. Wenn doch mal eine persönliche Beratung erforderlich ist, geht das auch telefonisch oder per Video-Konferenz. Wer will schon das Haus verlassen und in eine Geschäftsstelle fahren?

Dieses veränderte Verhalten der Kundschaft hat die Filiallandschaft in den vergangenen Jahren massiv verändert. Deshalb war, ist und bleibt es wichtig, digitale Services, Online-Produktschlüsse und verschiedene Kontaktwege anzubieten: telefonische Erreichbarkeit und Beratungstermine von 8 bis 20 Uhr, Klärung einfacher Fragen sofort auf der Webseite oder im Digital-Chat, persönliche Fragen per Telefon, Chat, Video-Call oder E-Mail.

Für einen Teil der Kundinnen und Kunden bleibt aber der persönliche Kontakt vor Ort wichtig. Auch deshalb haben sie sich – aus unterschiedlichen Gründen – für eine Filialbank entschieden. Gerade bei Themen mit einem größerem Beratungsbedarf – wie zum Beispiel Immobilienkauf oder Altersvorsorge – will man einander in die Augen sehen. Deshalb bleibt die Filiale für uns weiterhin ein wichtiger Ort des Kontakts.

Viele andere Banken sehen es nicht ein, nur für diese Kund:innen-Gruppe die hohen Kosten für Filialen aufzuwenden. Wir gehen damit anders um: Die Hamburger Sparkasse hat heute und in Zukunft rund 100 Filialen – auch noch in Jahren. Denn wir gehören seit mehr als 195 Jahren zu Hamburg, den Stadtteilen und den Menschen. Wir stehen mit den Bürgerinnen und Bürgern, den Vereinen und Verbänden, Institutionen und Verwaltungen in Kontakt und bauen diesen aus. Wir sind Teil lokaler Netzwerke. Unsere Filialen wurden zu Treffpunkten für den Stadtteil umgebaut. Sie sind Orte des vielfältigen Austauschs in der Nachbarschaft, der das Leben im Stadtteil bereichert und Mehrwerte im Alltag bietet – auch weit über Finanzdienstleistungen hinaus.

„Verkauft Ihr jetzt auch Fahrräder?“, werden die Filialteams gefragt, wenn E-Bikes und Lastenräder im Schaufenster stehen. Nein, das tun wir nicht, aber wir bieten Gewerbetreibenden und Vereinen aus der Umgebung die Möglichkeit, sich auf verschiedenen Ausstellungsflächen in den Filialen kostenlos zu präsentieren. Sie machen auf ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam und können so neue Kund:innen gewinnen, bestehende binden und zusätzlichen Umsatz machen. Ein Beitrag für Diversität und Arbeitsplatz-Sicherung im Viertel. Ein weiterer Anziehungspunkt ist das vielfältige Veranstaltungsangebot für die Nachbarschaft und von dieser. Das Angebot reicht von aktuellen Finanzthemen wie energetische Sanierung und Online-Banking – auch speziell für Senioren, die sehr gut nachgefragt werden – bis hin Bastelnachmittagen, Spieleabenden, Yoga- und Fotokursen sowie Konzerten und Lesungen. Manche Vereine halten ihre Vorstands- oder Mitgliederversammlung bei uns ab. Und in einzelnen sind einmal im Monat sogar das Beantragen von Personalausweisen und andere Verwaltungsleistungen möglich. In den neuen Filialen fanden bereits hunderte Events mit tausenden Teilnehmer:innen statt. Jede und jeder ist willkommen, egal ob Kunde oder Nichtkundin. Wir wollen inspirieren und zusammenführen, und das Nachbarschaftskonzept trifft offenbar den Nerv der Menschen.

Das alles kann eine Direkt-Bank nicht leisten. Unsere Kund:innen bekommen das Beste aus beiden Welten: bequeme und effiziente digitale Lösungen mit persönlicher Nähe und kompetenter Beratung – und dies auf allen Kanälen. Auch über den Kanal Filiale. Unser Credo ist deshalb: Wir sind eine digitale Bank mit den besten Filialen.

#### **Moderation: Prof. Dr. Julius Reiter**

Geschäftsführer, Baum Reiter & Kollegen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

### D1.2 Aufgaben einer:s Verbraucherschutzbeauftragten

#### **Türkan Keskin**

Referentin für Verbraucherschutz und Kommunikation bei der SCHUFA Holding AG

Die SCHUFA hat sich im Rahmen ihrer Transparenzinitiative vorgenommen, die Bedürfnisse von Verbraucher:innen von Beginn an in all ihren Prozessen mitzudenken. Was braucht es dazu? Ein Ohr am Markt und ein Sprachrohr nach innen, in das Unternehmen, um die Verbraucherorientierung konsequent zu leben.

Aus diesem Grund hat die SCHUFA die Stelle „Referentin für Verbraucherschutz“ neu geschaffen. In dieser Position bin ich Ansprechpartnerin für unsere Stakeholder und Sprachrohr der Verbraucher:innen in das Unternehmen hinein. Darüber hinaus beschäftige ich mich bei der SCHUFA mit allen verbraucherrelevanten Projekten, Initiativen und Themen in unserem Hause. Meine Aufgabe umfasst den Verbraucherschutz in all seinen Facetten in den verschiedenen Unternehmensbereichen, wie z. B. mich in die Produktentwicklung einzubringen, möglichen Fehlentwicklungen die zu Lasten der Verbraucher:innen gehen könnten, entgegenzusteuern und darauf hinzuwirken, dass bereits vorhandene Produkte im Sinne des Verbrauchers verbessert werden.

Vor meiner Tätigkeit bei der SCHUFA war ich viele Jahre als Schuldner-/Insolvenzberaterin tätig und habe zudem als Anwältin Verbraucher:innen im Rahmen von Verbraucher-/Regelinsolvenzverfahren, Sozialrecht sowie allgemeines Zivilrecht beraten. Ich kenne daher die Herausforderungen der Verbraucher:innen und natürlich auch die Druckpunkte, die mit unserem Haus in Verbindung stehen.

In den ersten Monaten meiner Tätigkeit habe ich zunächst den „Status quo“ der relevanten Verbraucherthemen in unserem Haus analysiert, um festzustellen welche „Druckpunkte“ in Bezug auf Verbraucher:innen vorhanden sind. Positiv hervorzuheben ist, dass bereits mehrere Säulen im Sinne eines verbraucherorientierten Unternehmens vorhanden sind, wie z. B. das Angebot eines unabhängigen Ombudsverfahrens, die Bildungsinitiative Wirtschaftswerkstatt, ein Privatkunden-center sowie ein Verbraucherbeirat

Der Verbraucherbeirat agiert als unabhängiges, interdisziplinär besetztes Gremium und soll die verschiedenen Verbraucherperspektiven in das Unternehmen einbringen. Im Mai 2023 wurde das Gremium neu ausgerichtet, u. a. wurden die Mitwirkungsrechte des interdisziplinär besetzten Verbraucherbeirates gestärkt.

Durch den seit 2020 angestoßenen Transformationsprozess gab es weitere Veränderungen. So zum Beispiel die Veröffentlichung des SCHUFA Score-Simulators und die Einführung einer einfacheren verbraucherorientierteren Sprache auf unseren Webseiten und zukünftig auch in unseren

Anwendungen und Auskünften. Darüber hinaus möchte die SCHUFA „Verbraucher:innen die Kontrolle über ihre Daten geben in dem sie zukünftig einen kostenfreien digitalen Dateneinblick und Einflussnahme auf den persönlichen Score ermöglicht

Mit Blick auf eine stärkere Verbraucherorientierung, Transparenz und Verständlichkeit ist für uns der Dialog mit den einzelnen Verbraucherschutzorganisationen, Schützergruppen, Stiftungen und NGOs wichtig. Der Blick von außen, der Austausch zu den Verbrauchertemen, welche sowohl mittelbar als auch unmittelbar in Bezug zu unserer Geschäftstätigkeit stehen, bringt uns als Unternehmen weiter und schärft unser Radar. Sinn und Zweck der Dialoge ist einerseits über unser Geschäftsmodell zu informieren, es zu erklären und darüber hinaus transparent über unsere Tätigkeit zu berichten. Andererseits wollen wir auf diesem Weg die Verbraucherperspektive erfahren, um so Initiativen zur Ausrichtung der SCHUFA als verbraucherorientiertes Unternehmen anzustoßen und im Ergebnis auch umzusetzen.

### **Thomas Bieler**

Verbraucherschutzbeauftragter, ING-DiBa AG

- Die/der VSB ist für das Unternehmen Sensor sowohl für Risiken als auch Chancen, die sich aus verbraucherpolitischen Entwicklungen ergeben.
- Die/der VSB bildet die Schnittstelle zu den wichtigen externen Stakeholdern im Bereich des Verbraucherschutzes (z.B. Verbraucherzentralen, vzbv, Verbraucherministerien, andere Verbraucherschutzinstitutionen)
- Die/der VSB ist interne/r Ansprechpartner/in in Bezug auf verbraucherpolitische Themen und Entwicklungen aller Art.
- Die/der VSB bringt als Berater die Verbraucher(schutz)perspektive in die wichtigen Entscheidungen bzgl. der Services und Produkte für private Kunden ein, im Idealfall als fester Bestandteil eines verbindlichen internen Prozesses.
- Die/der VSB gibt eigene Impulse in Bezug auf verbraucherfreundliche Maßnahmen des Unternehmens.
- Es ist wichtig, dass die Funktion der/des Verbraucherschutzbeauftragten (VSB) in einem Unternehmen formell implementiert wird und deren Aufgabengebiet und Kompetenzen klar definiert werden (z.B. durch Vorstandsbeschluss und eine die Funktion beschreibende interne Richtlinie)

### **Moderation: Prof. Dr. Barbara Brandstetter**

Leiterin des Medienzentrums der Hochschule Neu-Ulm, stellvertretende Vorsitzende im Verwaltungsrat Stiftung Warentest

## **D1.3 Private Altersvorsorge - Was lernen wir aus Riester und von der Fokusgruppe private Altersvorsorge?**

### **Dorothea Mohn**

Leiterin Team Finanzmarkt, Verbraucherzentrale Bundesverband

Am 30. November 2022 hat die Bundesregierung die Einsetzung einer Fokusgruppe private Altersvorsorge beschlossen, die das Bundesministerium der Finanzen (BMF) bei der Durchführung der beiden im Koalitionsvertrag verankerten Prüfaufträge (Einführung eines öffentlich verantworteten Vorsorgefonds und Anerkennung von Riester-Verträgen mit höheren Renditen) unterstützen soll.

Die Anwendung der vom BMF formulierten Prüfkriterien auf die beiden Prüfaufträge ergibt aus Sicht des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) die folgenden Ergebnisse:

- Ein öffentlich verantworteter Vorsorgefonds ist privaten Angeboten klar überlegen. Dieses Ergebnis gilt insbesondere mit Blick auf die bislang vorherrschende Vorsorge im Rahmen versicherungsförmiger Verträge.
- Im Mittelwert bringt eine reine Aktienstrategie – sprich die Fondslösung – eine rund dreimal so hohe Rente wie eine risikolose Anlage in Anleihen.
- Es darf unter keinen Umständen eine Absenkung der Beitragserhaltungszusagen für versicherungsförmige Vorsorgeverträge geben. Für Fondssparpläne ist eine Absenkung beziehungsweise ein Garantieverzicht denkbar.
- Eine erfolgreiche Reform der privaten Zusatzvorsorge kann nicht auf Grundlage des provisionsbasierten Finanzvertriebs gelingen. Stattdessen sollten Verbraucher:innen automatisch in einen Vorsorgefonds einbezogen werden.

Aus Sicht des vzbv sollte das BMF die Überlegenheit eines öffentlich verantworteten Vorsorgefonds feststellen und im Anschluss an die Fokusgruppe einen Gesetzentwurf erarbeiten, der eine Umsetzung in der laufenden Legislaturperiode ermöglicht.

Gleichzeitig sollte das BMF, gemeinsam mit den anderen beteiligten Ministerien, eine übergreifende Reform der Alterssicherung in Angriff nehmen, die zu einer stärkeren Aufgabenteilung und einer klugen Verzahnung der Teilsysteme führt.

- Die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV) sollte sich stärker auf den sozialen Ausgleich konzentrieren, insbesondere indem die Absicherung von Geringverdienenden in der gesetzlichen Rentenversicherung gestärkt wird. Menschen ohne Sparfähigkeit sollten in der GRV besser abgesichert werden.
- Der neu geschaffene Vorsorgefonds sollte sich auf den Vermögensaufbau zur Ergänzung der gesetzlichen Altersrenten konzentrieren.
- Ob die betriebliche Vorsorge diese Funktion unterstützen kann, hängt davon ab, ob eine grundlegende Reform der betrieblichen Entgeltumwandlung gelingt.
- Der neu geschaffene Vorsorgefonds sollte mit der GRV klug verzahnt werden, u.a. indem hierdurch Entgeltanteile der GRV gekauft werden können oder der Rentenbeginn verzögert werden kann, um die gesetzlichen Renten entsprechend zu erhöhen.

### **Rainer Schwenn**

Aktuar DAV, MLP Finanzberatung SE

Die Altersvorsorge ist aktuell bereits eine der großen gesellschaftlichen Herausforderungen und wird es absehbar auch bleiben. Dabei steht außer Frage, dass die gesetzliche Rentenversicherung ihre Bedeutung als Grundsicherung behalten wird. Allerdings wird der demografische Wandel auch zunehmend belastende Auswirkungen haben. Insofern werden die private und die betriebliche Altersvorsorge im Gesamtsystem einen höheren Stellenwert einnehmen, ja sogar einnehmen müssen.

Im Jahr 2002 erfolgte die Einführung der Riesterrente, mit der Einschnitte bei der gesetzlichen Rente durch eine kapitalgedeckte Altersvorsorge kompensiert werden sollten. Die Grundkonstruk-

tion war und ist insofern zielführend, als dass mit dem Ansatz aus Zulagen bzw. steuerlicher Förderung eine breite Gruppe in der Bevölkerung angesprochen wird, insbesondere auch Verbraucherinnen und Verbraucher mit kleinerem Einkommen.

Allerdings betrafen die Änderungen bei der gesetzlichen Rentenversicherung alle Arbeitnehmer:innen – die Kompensation durch die Riesterrente erfolgte hingegen nur bei denjenigen, die einen Vertrag abschließen wollten bzw. finanziell es sich leisten konnten. Wenn ein Wechsel von einer obligatorischen zu einer fakultativen Altersvorsorge vorgenommen wird, ist natürlich keine 100-prozentige Kompensation zu erwarten. Auf jeden Fall war es ein erster Schritt zu einem Paradigmenwechsel von einem monolithischen Umlageverfahren zu einem Rentensystem mit kapitalgedeckter Komponente.

Reformvorschläge, um die Riesterrente an die sich geänderten Rahmenbedingungen der vergangenen Jahre anzupassen, wurden trotz Absichtsbekundungen der Politik leider nicht umgesetzt. Allen voran sollten hier verbesserte Renditechancen geschaffen werden (durch Garantiereduktionen und infolgedessen flexiblere Anlagemöglichkeiten), außerdem eine Vereinfachung des Prozesses der Zulagenbeantragung und die Erweiterung des Kreises der Förderberechtigten. Anstelle der Neuentwicklung weiterer Angebote wäre die Auflösung der Reformblockade bei Riester wohl ein guter Weg (gewesen).

Inzwischen wurde die Fokusgruppe private Altersvorsorge gebildet – mit dem Auftrag, zum einen die Möglichkeit eines öffentlich verantworteten Fonds zu prüfen, der Altersvorsorgenden ein nicht verpflichtendes, kostengünstiges und effektives Angebot zur privaten Altersvorsorge unterbreitet. Zum anderen soll die Fokusgruppe die Möglichkeit einer gesetzlichen Anerkennung privater Produkte prüfen, die eine höhere Rendite erzielen, als auf Basis bisheriger Riester-Verträge möglich ist. Neben vielen Fragen zur genauen Ausgestaltung solcher Lösungen stellt sich grundsätzlich auch die Frage, wie solch ein Angebot auf die 16 Mio. Riester-Sparer:innen wirkt, denen die Möglichkeit einer höheren Rendite trotz existierender guter Verbesserungsvorschläge bisher immer wieder versagt wurde.

Fazit: Die Fokusgruppe private Altersvorsorge sollte in ihrem Abschlussbericht Empfehlungen abgeben, die allen Vorsorgesparer:innen dienen – den aktuellen und den zukünftigen. Parteipolitische Befindlichkeiten sollten hierbei keine Rolle spielen.

### **Dr. Peter Schwark**

Stellv. Hauptgeschäftsführer, Gesamtverband Deutsche Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

Was wir aus Riester lernen, oder: Außer Spesen nichts gewesen? 2001 wurde die gesetzliche Rente umfassend reformiert. Die Reform wurde nach dem seinerzeitigen Sozialminister „Riester-Reform“ genannt. Erstmals wurde eine Rentenreform mit einer geförderten kapitalgedeckten Zusatzvorsorge verbunden. Gleichzeitig blieb die Reform politisch umstritten und wurde insbesondere von den Gewerkschaften und der Linken bekämpft. Die Abneigung gegen die „Agenda2010“-Politik übertrug sich auf die Riester-Rente. Die Riester-Rente war daher von Anbeginn politisch umstritten. Dazu kam teilweise überzogene Kritik aus dem Verbraucherschutz, die die Riester-Rente pars pro toto in Mithaftung nahm für alle Kritik, die man ohnehin an Produkten der privaten Altersvorsorge hatte - oft gerade deshalb, weil die Riester-Rente so populär war.

Denn tatsächlich entwickelte sich diese zu einem der weltweit erfolgreichsten Vorsorgeprodukte. Kein anderes freiwilliges Produktkonzept erreichte binnen 20 Jahren rund 40 Prozent der Zielgruppe, obwohl parallel mit der Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersversorgung und der Basisrente weitere, ebenfalls attraktive und erfolgreiche Alternativen an den Start gingen. Im Ergebnis hatte die RiesterRente zusammen mit der betrieblichen Altersversorgung 70 % der Arbeitnehmer über 25 Jahre erreicht, trotz zig Millionen anderer Vorsorgeverträge. Dass das Glas dennoch immer nur halbleer, nicht aber mehr als halbvoll ist, entspricht auch einem typisch deutschen Mindset.

Nun ist die Riester-Rente nicht nur das wohl weltweit erfolgreichste freiwillige Produktkonzept, mit der weltweit zielgenauesten Förderung von Geringverdienern, Frauen und Familien. Die Förderung ist auch weltweit die mit Abstand komplizierteste, weil sie Anbieter und Kunden fast jährlich Anpassungen abverlangt, mit über die Zeit vielen Millionen Zulagenrückbuchungen. Es war die Politik, die aus Riester eine eierlegende Wollmilchsau gemacht hat. Seit Neustem finanziert sie auch die energetische Modernisierung der Heizung. Allein 500 Mitarbeiter betreuen in der Zulagenstelle Kapitalentnahmen für Wohnungsmodernisierung, etwa genauso viele werden bei den Anbietern gebunden.

Dem notwendigen Anpassungsbedarf hat sich mangels öffentlicher Unterstützung die Politik allerdings seit vielen Jahren verweigert. Zuletzt unterblieb die objektiv unabweisbar notwendige Anpassung des Produkts an die extreme Niedrigzinsphase, auch aufgrund Widerstands des organisierten Verbraucherschutzes. Das steuerrechtliche Gebot der 100%-Garantie der eingezahlten Beiträge stößt auf das aufsichtsrechtliche Verbot, mehr als den Höchstrechnungszins von 0,25 % als Ertrag sicher einzurechnen. Die Riester-Rente erfuhr 2022 eine gewollte Vollbremsung, mit einem Verlust von zwei Dritteln der Anbieter und bis zu 90 Prozent weniger Neuabschlüssen. Der Zug der zulagengeförderten privaten Altersvorsorge in Deutschland ist gestoppt. Geringverdiener und Familien werden in ihrer Sparfähigkeit nicht mehr gezielt unterstützt, wenn sie nicht schon einen Vertrag haben.

Die Fokusgruppe private Altersvorsorge hat es nun in der Hand, ein Durchstarten zu organisieren. Entweder in dem sie den notwendigen Reformbedarf endlich adressiert. Oder in dem sie mit einem neuen Produktkonzept den Bürgern wieder eine geförderte private Altersvorsorge an die Hand gibt. Die Versicherer haben mit der Bürgerrente eine einfache zulagengeförderte freiwillige Altersvorsorge vorgeschlagen, die für jeden zugänglich ist und Menschen, die wenig Steuern zahlen, mit einer 50%-Zulage ggf. zzgl. 10 % Kinderzulage wieder effektiv bei der Eigenvorsorge unterstützt.

Demgegenüber stehen mit dem Bürgerfonds und der Extrarente Konzepte, die statt Förderanreize staatlichen Zwang vorsehen mit einer Verlagerung der Verbreitungskosten auf die Arbeitgeber. Ob die Politik in Zeiten, in denen bis zu 40 Prozent der Haushalte infolge der extremen Energiepreisexlosion am Ende des Monats kein Geld mehr haben, eine Vorsorgepflicht konstituieren wird, ist mehr als zweifelhaft. Ohne Zulagen werden gerade die Menschen, die man noch erreichen muss, herausoptieren. Das ist aus anderen Ländern bekannt. Dann heißt es, außer Spesen nichts gewesen.

Wir haben demografisch bedingt keine Zeit mehr für einen Fehlschuss. Diese Legislaturperiode muss die Lösung bringen. An einer Revitalisierung der geförderten privaten Altersvorsorge sollten alle mitwirken, im Interesse der Verbraucher auch die institutionellen Vertreter der Verbraucherinteressen.

**Holger Sedlmaier**

Leiter Steuern und Altersvorsorge, BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V.

Wer seinen Lebensstandard im Rentenalter erhalten möchte, kann sich nicht ausschließlich auf die gesetzliche Rentenversicherung verlassen. Vor dem Hintergrund der bekannten demografischen Entwicklung ist ergänzende Altersvorsorge unbedingt erforderlich. Daher gilt es die kapitalgedeckte private Altersvorsorge zu stärken, ihre Verbreitung voranzutreiben und Rahmenbedingungen für renditestarke Produkte zu setzen.

Bei der Riester-Rente besteht dringender Reformbedarf. Als freiwillige Lösung hat sie - trotz veralteter Rahmenbedingungen - mit ca. 16 Mio. Verträgen eine hohe Verbreitung erreicht und gehört zu den erfolgreichsten geförderten Modellen in Europa. Insbesondere untere Einkommensgruppen werden durch eine attraktive Zulagenförderung erreicht. Gezielte Vereinfachungen bei der Förderung könnten die Verbreitung zusätzlich ankurbeln. Ein wesentliches Hemmnis liegt jedoch in der weiterhin gesetzlich vorgegebenen 100-prozentigen Garantiepflcht auf die eingezahlten Beiträge. Um das Produkt für die Altersvorsorge wieder attraktiver zu machen, ist es dringend erforderlich, diese Garantiepflcht abzuschaffen. Dem Sparer sollte ermöglicht werden, ein Produkt mit individuell gewünschtem Garantieniveau zu wählen oder auch ganz darauf zu verzichten. Dies kann sehr zügig und mit minimalem gesetzgeberischem Aufwand umgesetzt werden.

Das mit der Einsetzung der Fokusgruppe verfolgte Ziel, die private Altersvorsorge zu reformieren und sie so fit für die Zukunft zu machen ist absolut unterstützenswert und auch dringend erforderlich. Wichtig ist hierbei allerdings, dass die Weichen richtig gestellt und die Rahmenbedingungen für die privaten Anbieter nicht nachteilig verändert werden. Bestrebungen, den Staat als Anbieter in einem privaten Markt zuzulassen, sind abzulehnen. Sie widersprechen unserer marktwirtschaftlichen Ordnung und ein staatlich organisiertes Produkt in der privatwirtschaftlich organisierten dritten Säule würde zu massiven Marktverwerfungen führen. Im Rahmen der sozialen Marktwirtschaft setzt der Staat die Regeln und ist Schiedsrichter. Sobald der Schiedsrichter selbst mitspielt, ist der Wettbewerb weder fair noch marktwirtschaftlich. Fairer Wettbewerb zu Gunsten der Sparer wird so verhindert und fehlender Wettbewerb wird langfristig zu einem Mangel an Innovationen führen. Beachtet werden sollte auch, dass in allen Ländern mit staatlich organisierten Lösungen im Alterssicherungssystem diese nicht in der privaten Säule angesiedelt sind. Der Koalitionsvertrag sieht bereits eine staatlich organisierte kapitalgedeckte Komponente in der gesetzlichen Rentenversicherung vor („Generationenkapital“). Die staatlich verantwortete Säule 1 sollte sich mit privatwirtschaftlichen Lösungen in Säule 2 und 3 sinnvoll ergänzen. Durch eine weitere staatliche Lösung steigt die Abhängigkeit der Bürger vom Staat unverhältnismäßig an.

Daher wäre es zielführend, bei der angestrebten Anerkennung privater Produkte, das Augenmerk auf Investmentfondssparpläne zu legen. Hierfür haben wir das Fondsspardepot entwickelt und in die Fokusgruppe eingebracht. Die deutlich gestiegene Nachfrage nach Fondssparplänen ist Beleg für ihre Akzeptanz und Nutzung als Altersvorsorgeinstrument in breiten Bevölkerungsschichten. Kernelement des Konzepts ist ein Depot für Fondssparpläne, die ausschließlich zum Zweck der Altersvorsorge abgeschlossen werden. Die Förderung erfolgt über einen gesonderten Freibetrag auf die bis zur Auszahlung erzielten Gewinne, der mit der Anspardauer kontinuierlich anwächst. Auf diese Weise kann ein starker Anreiz zum renditeorientierten und langfristigen Sparen für die

Altersvorsorge gesetzt werden. Es ist also nicht erforderlich, das Rad neu zu erfinden. Im Gegenteil, die Werkzeuge sind vorhanden, sie müssen nur richtig eingesetzt werden.

### **Dr. Arne Hertel**

Leiter des Bereichs Kapitalmarktrecht, Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV)

#### Demographischer Wandel – Zeit für eine echte Reform der privaten Altersvorsorge

Drei große „Ds“ werden darüber bestimmen, ob es uns gelingt, unsere Gesellschaft zukunftsfähig aufzustellen: Neben der Digitalisierung und der Dekarbonisierung ist der Wandel in der Demographie die gegenwärtig größte Herausforderung unserer Gesellschaft. Die „Baby-Boomer“ werden nach und nach in den Ruhestand treten, während immer weniger junge Leute in den Arbeitsmarkt eintreten. Durch den medizinischen Fortschritt haben wir alle die Chance auf einen längeren, gesunden dritten Lebensabschnitt.

Das bleibt nicht ohne Folgen für unsere Altersvorsorge, denn immer weniger junge Leute müssen die Renten für immer mehr ältere Menschen erwirtschaften. Die gesetzliche Rente wird perspektivisch nur noch eine Absicherung gegen Altersarmut leisten können. Für eine Sicherung des Lebensstandards braucht es eine ergänzende private Vorsorge. Der Gesetzgeber hat Mut bewiesen, als er vor etwas mehr als 20 Jahren mit der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge – der sogenannten „Riester“-Rente – neben die gesetzliche und die betriebliche Rente eine weitere Säule gestellt hat.

Mehr als 16 Millionen Bürgerinnen und Bürger haben bereits einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen. Aber die Renditen schwächeln und die Sparer können nicht von den Möglichkeiten des Kapitalmarkts profitieren, weil die Bedingungen für die Produkte zu restriktiv sind.

Hier gilt es in der Fokusgruppe, die die Bundesregierung unter Federführung des Bundesministeriums der Finanzen eingesetzt hat, weiterzudenken: Durch eine Absenkung der Garantien können die Möglichkeiten des Kapitalmarkts besser genutzt werden. Das Spektrum der Anlagemöglichkeiten würde viel breiter. Die staatliche Förderung sollte sinnvollerweise direkt in die Anlage fließen. Das erhöht die Transparenz. Auch bisher nicht förderungsberechtigte – wie z. B. Selbstständige – sollten einbezogen werden, es entstünde ein einheitliches Fördersystem für die „dritte Säule“.

Eine staatliche Einheitslösung passt jedoch schon begrifflich nicht in die private Säule. Der Gesetzgeber hat durch die Aktienrente die erste Säule, die staatliche Säule, richtigerweise unlängst gestärkt. In der dritten Säule sollten sich die Sparerinnen und Sparer im Wettbewerb der Angebote das für sie beste Produkt aussuchen können. Die Sparkassen stehen mit ihrem flächendeckenden Beratungsangebot hierfür bereit.

### **Britta Langenberg**

Leitung Verbraucherschutz, Bürgerbewegung Finanzwende e.V.

Die Lehren aus mehr als 20 Jahren Riester-Rente sind offensichtlich: Die Verträge sind vielfach zu teuer, zu ineffizient und es kommt zu wenig Geld für die Altersvorsorge der Bürger an – trotz staatlicher Förderung. Folgerichtig brechen die Bestands- und Verkaufszahlen ein; am Markt gibt es mittlerweile kaum noch Anbieter. Kurzum: Die Riester-Rente ist krachend gescheitert und auch nicht mehr reformierbar.

Umso mehr muss es erstaunen, dass die Anbieterseite immer noch mit Vorschlägen für eine Riester-Rente 2.0 aufwartet – wie jüngst der Gesamtverband der Versicherer. Ein neuer Name, abgesenkte Garantien und noch viel mehr Fördergeld – so stellt man sich dort die Zukunft vor. Der Vorschlag geht aber zielgenau am Kernproblem der Kundinnen und Kunden vorbei: den hohen Kosten.

Bei den Kosten hatten die Anbieter viele Jahre die Chance, im Sinne der Kund:innen etwas zum Besseren zu wenden – und sie haben diese Chance vertan. An ihre Kosten, das ist offensichtlich, wollen die Versicherer nicht ran.

Um das Vorsorgeproblem der Bürger endlich anzugehen, hilft es aber wenig, einen neuen Namen zu vergeben und noch mehr Fördergeld in denselben Topf zu werfen. Das Riester-Experiment muss deshalb endlich beendet werden.

Die Fokusgruppe Altersvorsorge hat mit ihrem Prüfauftrag zur staatlich geförderten Altersvorsorge eine große Verantwortung übertragen bekommen. Denn es gilt das verlorene Vertrauen von vielen enttäuschten Sparerinnen und Sparern zurückzugewinnen, die mit ihren Riester-Verträgen unzufrieden sind – ob nun wegen hoher Gebühren oder intransparenter Klauseln.

Mit bloßer Reformschrauberei ist das nicht hinzubekommen. Es braucht eine neue und vor allem nachhaltige Lösung für die private Zusatzvorsorge. Verbraucherschützer wie Finanzwende plädieren daher schon seit Jahren gemeinsam für einen echten Systemwechsel – ein kostengünstiges, einfaches und öffentlich organisiertes Vorsorgeprodukt für alle.

#### **Moderation: Anke Dembowski**

Journalistin

### **D1.4 VuR/FA: AGB für Bankenentgelte**

#### **Ulrich Poppelbaum**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Poppelbaum & Geigenmüller

In dem Vortrag geht es um die Frage, ob die Erhebung eines Verwahrentgelts zulässig ist.

Es wird ein Überblick über die Rechtsprechung geben. Es fällt auf, dass diese zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommt (von eindeutig AGB widrig bis zu eindeutig zulässig).

Das OLG Düsseldorf hat zu dieser Frage die Revision zugelassen.

Insoweit wird es auch um die Frage von Prozesstaktik gehen: Welche Geschichte erzählen die Banken zur Notwendigkeit des Verwahrentgelts und in welcher Form sollte die Verbraucherseite versuchen, diese Geschichte zu erschüttern.

Die Banken behaupteten, dass sie 0,5 % an die EZB zahlen mussten. So werden einzelne Entscheidungen auch begründet. In den Verfahren, in denen dies widerlegt worden ist sind die Entscheidungen anders ausgefallen.

Dies gilt grundsätzlich losgelöst von der Frage, ob das Verwahrentgelt dogmatisch begründbar ist, oder nicht. Dies wird man auch den Urteilen entnehmen können, die vorgestellt werden.

Auch wenn das Verwalterentgelt derzeit nicht anfällt, wird es bei Unzulässigkeit zurückgefordert werden können, so dass weiterhin praxisrelevant ist.

**Markus Feck**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Vorstand PrivatCard AG Düsseldorf

Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur (Un)Zulässigkeit von Bankentgelten folgt einer seit vielen Jahren festgelegten Linie. In aller Regel können die Entscheidungen des 11. Zivilsenats vorhergesagt werden, da sich fünf Gruppen herausgebildet haben, anhand derer sich die Zulässigkeit bestimmen lässt, soweit das Vorliegen einer Preisnebenabrede positiv festgestellt wurde.

Im Vortrag wird die bisherige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes vorgestellt und aktuelle Entscheidungen besprochen.

Im Anschluss an diese allgemeine Einführung in das Thema wird Herr Rechtsanwalt Poppelbaum die neuere Rechtsprechung, insbesondere die Entwicklung bei den Verwarentgelten, besprechen.

**Moderation: Dr. Olaf Methner**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Baum Reiter & Kollegen

## D2.1 Welchen Regulierungsbedarf gibt es beim Teilkau?

**Prof. Dr. Steffen Sebastian**

Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung sowie stellvertretender Geschäftsführer, IREBS Instituts für Immobilienwirtschaft, Universität Regensburg

Die wohl bekannteste Alternative zur Darlehensaufnahme im Alter ist es, einen Teil der Immobilie zu verkaufen und zugleich gegen eine Mietzahlung darin wohnen zu bleiben – ein Modell, das unter vielen klingenden Namen angeboten wird und das zunächst plausibel klingen mag, tatsächlich aber hochgradig unseriös ist. Tatsächlich liegt nämlich bei wirtschaftlicher Betrachtung überhaupt kein Verkauf vor. Stattdessen werden dem Verkäufer sogar zusätzliche Risiken aufgebürdet. Zum einen muss der Bewohner in der Regel sämtliche Instandhaltungskosten für das gesamte Haus alleine tragen. Des Weiteren muss er für den verkauften Anteil eine sogenannte Nutzungsentschädigung tragen. Diese ist in der Regel an die Zinsentwicklung gekoppelt: Steigen die Zinsen, steigt auch die Nutzungsentschädigung. Dies wird in Kürze für viele Verbraucher eine unangenehme Überraschung bedeuten. Weiterhin lässt sich der Käufer für seinen Anteil eine Wertsteigerung von bis zu 17 Prozent garantieren, auch wenn der Wert der Immobilie tatsächlich sinkt. Auch das kann für den Verkäufer herbe Verluste bedeuten. Wirtschaftlich betrachtet ist der Teilverkauf damit gar kein Verkauf, sondern der Verkäufer nimmt tatsächlich ein Darlehen mit einem häufig sogar variablen Zinssatz und einem nachträglichen Aufgeld von 17 Prozent auf. Deswegen ist für den Käufer der Kaufpreis auch nicht weiter wichtig: Wird der Wert des Grundstücks zu hoch eingeschätzt, bedeutet das nur, dass ein noch höheres Darlehen vergeben wurde – und damit mehr Zinsen und mehr garantierte Wertsteigerung. Da für alle Risiken der Verkäufer haftet, ist dies für die Anbieter fast immer ein hervorragendes Geschäft. Und als Sicherheit bekommt der Gläubiger auch noch eine Sicherheitsübereignung des Grundstücks anstelle einer einfachen Grundschuld. Im Unterschied zum Darlehen kann daher ein Anbieter auch nach Ablauf der „Zinsfestschreibung“, sofern vereinbart, nicht einfach gewechselt werden.

Auf der 18. Sitzung der Verbraucherschutzministerkonferenz am 17. Juni 2022 in Weimar haben die Minister einstimmig festgestellt, dass Immobilien-Teilverkäufe dringend reguliert werden müssen, um Eigenheimbesitzer vor undurchsichtigen Verträgen zu schützen. Das ist sehr milde ausgedrückt. Aus meiner Sicht liegt bei Teilverkaufsmodellen nahezu ein Trickbetrug, mindestens aber unlauterer Wettbewerb vor. Bei der Art der Produkterläuterung kann kaum ein Verkäufer das Produkt verstehen. Aus meiner Sicht handelt es sich materiell um eine Darlehensvergabe, für ein Anbieter eine Banklizenz benötigt. Aus meiner Sicht müsste die BaFin als zuständige Bankenaufsicht den Vertrieb dieser Modelle durch Nichtbanken unterbinden. Bestehende Verträge müssten rückabgewickelt werden.

### **Alexander Krolzik**

Leiter Immobilienfinanzierung, Immobilienverzehr, Bau- und Kaufvertrag, Verbraucherzentrale Hamburg e.V.

Wieder ist ein Jahr vergangen, in dem der Markt des Teil(ver)kaufs stark gewachsen ist und es gibt keine klaren Regeln, nicht ausreichend Transparenz und keine Aufsicht. Für 2023 wird erneute eine Wachstumsquote von rund 42 Prozent (Studie von immo.info) angestrebt.

Der Markt hat bereits ein reales Milliardenvolumen (1,97 Milliarden im März 2023, Studie von immo.info) erreicht.

Zugleich gibt es die ersten Fälle in denen Verbraucher:innen aufgrund der Anpassung des Nutzungsentgeltes nach der Festschreibung nach VPI in große finanzielle Nöte kommen. Hier fehlte es an Aufklärung und längerfristiger Absicherung.

Die VSMK hat 2022 unter TOP 24 beschlossen, dass Regulierung und mehr Transparenz für diesen Markt erforderlich ist und den Bund um entsprechende Evaluierung gebeten. Im März 2023 hat die BaFin eine überraschend ausführliche, kritische Einschätzung des Teilverkaufs, einschließlich einer Checkliste, veröffentlicht.

Gefahr erkannt? Vielleicht...

Gefahr gebannt? Keineswegs!

Es fehlt an jedweder Regulatorik und Aufsicht. So ist weiter unklar, wie der Teilverkauf rechtlich einzuordnen ist. Nur auf den ersten Blick handelt es sich um ein „normales“ Immobiliengeschäft. Angesichts der einseitigen Risikoverteilung und des zinsähnlichen Nutzungsentgeltes liegt stattdessen auch die Einordnung als Kreditgeschäft nahe.

Zwar wird die Verlautbarung der BaFin von Seiten des Verbraucherschutzes sehr begrüßt. Das kann aber nur ein allererster Schritt sein. Angesichts der Art der Veröffentlichung ist nicht erkennbar, dass sich die BaFin als zuständige Aufsichtsbehörde betrachtet.

Es besteht insoweit grundlegender Regulierungsbedarf beim Immobilien-Teil(ver)kauf.

Es muss eine klare, rechtliche Einordnung des Vertragstypus erfolgen. Sofern nicht ein ohnehin reguliertes, erlaubnispflichtiges Kreditgeschäft vorliegt, bedarf es eines gesetzlichen Rahmens, der Schaffung von gesetzlich definierten Mindestanforderungen, zusätzliche Transparenz im gesamten

Prozess, einer umfassenden Kosten- und Risikoaufklärung, ggf. Zulassungs- und Qualifizierungsstandards und insbesondere auch einer effizienten Aufsicht.

### **Christoph Neuhaus**

Gründer und Geschäftsführer, wertfaktor Immobilien GmbH

#### **Das Eigenheim als Liquiditätsquelle – Altersvorsorge neu erfinden**

**Liquidität aus Wohnimmobilien kann eine Lösung sein, um den Ruhestand trotz sinkender Renten sorgenfrei zu genießen. Die Politik ist gefragt, geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen.**

Oft haben Senior:innen ihr Leben lang gearbeitet und damit einen erheblichen Beitrag zum Wohlstand unserer Gesellschaft geleistet. Sie haben es verdient, ihren Ruhestand finanziell sorgenfrei zu genießen. Aber das deutsche Rentensystem ächzt unter dem Druck des demografischen Wandels. Das Rentenniveau ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesunken. Es müssen Lösungen geschaffen werden! Und hier gilt es, keine Zeit zu verlieren, denn Deutschland steht vor einem immensen demografischen Umbruch. 2030 wird - laut Schätzungen des Statistischen Bundesamts - nahezu jeder vierte Bundesbürger im Rentenalter sein.

#### **Werte schaffen durch die eigenen vier Wände**

Die gute Nachricht: Ein Großteil dieser Menschen hat bereits sehr gut vorgesorgt. Die Rede ist von Wohneigentum. Laut Berechnungen von EconPol befinden sich aktuell rund sechs Millionen weitestgehend schuldenfreie Immobilien im Eigentum der Altersgruppe 65plus, Tendenz steigend.

Und dieses Vermögen ist in den vergangenen Jahren erheblich an Wert gewachsen. Ein Potenzial, das bisher noch kaum genutzt wird.

#### **Eigene Immobilie als Teil der Altersvorsorge**

Als Liquiditätsquelle wird das Eigenheim hierzulande bisher kaum genutzt. Deutschland ist hier eine Ausnahme unter den westlichen Industriestaaten, denn in Frankreich ebenso wie im anglo-amerikanischen Raum gehören Immobilien-Verrentungsmodelle seit geraumer Zeit zum Standard. Sie ermöglichen es Senior:innen, ihre Immobilie zu bewohnen und sich gleichzeitig einen Teil dieses Vermögens in Bargeld auszahlen zu lassen.

#### **Immobilien-Teilverkauf liegt im Trend**

Auch in Deutschland gibt es bereits erste Ansätze: Mit dem Immobilien-Teilverkauf ist 2018 erstmals ein entsprechendes Produkt für Deutschland auf den Markt gebracht worden: Eigentümer:innen können damit bis zu 50 Prozent ihres Eigenheims verkaufen und sich Beträge ab 100.000 Euro auszahlen lassen. Für die weitere uneingeschränkte Nutzung des verkauften Anteils zahlen sie ein Nutzungsentgelt. Ein Angebot, das gut ankommt: Die Anfragen von Eigentümer:innen, die sich für den Teilverkauf ihres Hauses oder ihrer Wohnung interessieren, sind stark angestiegen.

#### **Rahmenbedingungen für mehr Sicherheit**

Damit Produkte wie diese ihr volles Potenzial erfüllen können, muss die Politik geeignete Rahmenbedingungen schaffen. Denn grundsätzlich ist das Thema Equity Release in Deutschland nicht neu: Die Umkehrhypothek konnte sich aufgrund der hohen Kosten bedingt durch das höhere Risiko nicht durchsetzen und ist letztendlich gescheitert.

Eine staatliche Garantie nach US-amerikanischem Vorbild hätte hier Sicherheit für Eigentümer:innen und Anbieter schaffen können: Bei der hier etablierten Reverse Mortgage hat die Regierung eine Hypothekenschutz-Versicherung aufgelegt, in die Anbieter einzahlen. Das System funktioniert seit 33 Jahren.

### **Zukunft der Sozial- und Rentensysteme sichern**

Klar ist, dass wir die Herausforderungen, die der demografische Wandel für Gesellschaft und Sozialsysteme mit sich bringt, gemeinsam angehen müssen. Wenn wir der älteren Generation den Ruhestand ermöglichen wollen, den sie verdient, müssen wir die Altersvorsorge neu erfinden. Durch Kooperationen zwischen Politik, Finanzwirtschaft und Industrie können innovative Ideen dafür entstehen.

#### **Prof. Dr. Julius Reiter**

Geschäftsführer, Baum Reiter & Kollegen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Als vulnerable Kundengruppe bedürfen Senioren beim Abschluss von Rechtsgeschäften eines hohen Schutzes. Dies gilt insbesondere dann, wenn zwischen Anbieter und Kunde Informationsasymmetrien bestehen, was im Zusammenhang mit Immobilienverrentungsprodukten regelmäßig der Fall sein kann. Da sich ein Senior bei der Entscheidung für ein Immobilienverrentungsprodukt teilweise bis an sein Lebensende bindet, muss er in der Lage sein, mit dem Anbieter auf Augenhöhe zu agieren.

Es stellt sich vorliegend die Frage, ob und inwieweit regulierende Maßnahmen ergriffen werden müssen, die den Kunden eines Immobilienverrentungsproduktes vor, bei und nach einem Vertragsabschluss unterstützen und schützen. Das Prinzip der freien Marktwirtschaft geht zunächst davon aus, dass sich Märkte von selbst regulieren. Unter Beachtung dieses Grundsatzes wird der Staat zur Vermeidung von Marktversagen oder zum Schutz von Verbrauchern nur so weit als nötig eingreifen, solange sich die Märkte im Übrigen von selbst regulieren und dabei ein ausreichendes Verbraucherschutzniveau gewährleistet ist. Vor allem muss der Staat bei einer Regulierungstätigkeit das Verhältnismäßigkeitsprinzip (Art. 20 GG) beachten. Soweit bestehende Gesetze nicht ausreichen, um gewünschte Ziele zu erreichen, wird der Staat nur insoweit nachbessern, als dies zwingend erforderlich und angemessen ist.

Dieser Maßstab gilt auch für die Frage nach dem „Ob“ und dem „Wie“ einer Regulierung von Immobilienverrentungsprodukten. Regulierend kann bereits insbesondere ein funktionierender Wettbewerb unter den Anbietern wirken. Darüber hinaus, können und sollten sich Anbieter, mehr oder weniger koordiniert, selbst bestimmte (Mindest-)Qualitätsstandards auferlegen (z. B. im Hinblick auf eine verbrauchergerichte Kundenberatung, eine verständliche Vertragsgestaltung sowie Kostentransparenz), die in der Folge ein faires Angebot und einen hohen Verbraucherschutz gewährleisten. Diese Möglichkeit, durch Selbstverpflichtung und Mindeststandards zu einer freien und verbrauchergerichten Marktentwicklung zu gelangen, sollte Anbietern von Immobilienverrentungsprodukten gelassen werden. Immobilien sind häufig der größte Vermögensgegenstand, in dessen Finanzierung nahezu sämtliche Mittel fließen. Die Rente und die finanziellen Rücklagen reichen dann oft nicht, um den gewünschten Lebensstandard zu halten. Zur Schließung dieser Lücke liegt die Teilliquidierung der Immobilie bei gleichzeitiger Weiternutzung nahe. Auch mit Blick auf die Finanzierung zukünftiger gesetzlich festgelegter energetischer Sanie-

rungspflichten werden Modelle zur Immobilienverrentung eine tragende Rolle spielen. Bei etwaigen gesetzlichen Regulierungsvorhaben müsste letztlich auch darauf geachtet werden, dass die Entwicklung des neuen Marktes für Immobilienverrentungsprodukte nicht unverhältnismäßig behindert wird, damit alle Chancen und Möglichkeiten zur Altersfinanzierung bestehen bleiben.

### **Julia Schabert**

Geschäftsführerin, Heimkapital GmbH

#### **Immobilien-Teilverkauf ermöglicht finanzielle Selbstbestimmtheit**

Der Immobilien-Teilverkauf ermöglicht Kund:innen den Teilverkauf ihrer Immobilie gegen eine Sofortauszahlung. Damit erhalten Immobilieneigentümer:innen die Flexibilität, finanziell unabhängig zu werden und sich gleichzeitig nicht zu verschulden sowie weiter in der eigenen Immobilie wohnen bleiben zu können. Der Immobilien-Teilverkauf ist ein zusätzliches Angebot am Markt und eine Ergänzung zu den bestehenden Finanzierungsmöglichkeiten, wie zum Beispiel Kredit, Gesamtverkauf und Leibrente.

Das vergleichbar junge Angebot des Immobilien-Teilverkaufs trifft auf eine gesellschaftliche Herausforderung: Fast die Hälfte der Rentner:innen in Deutschland gehen mit weniger als 10.000 Euro Sparguthaben in die Rente, mehr als jeder Sechste kann während der Rente kein Geld zurücklegen und knapp drei von zehn Immobilienbesitzer haben noch eine Restschuld auf ihrem Eigenheim bei Rentenstart und unterschätzen zudem häufig die Kosten für den Erhalt der eigenen Immobilie. Das sind die wesentlichen Ergebnisse einer Forsa-Umfrage im Auftrag von Heimkapital. Der Immobilien-Teilverkauf kann in dieser Lage Möglichkeiten schaffen: „Der Teilverkauf kann in bestimmten Situationen die ideale Lösung sein, weil er finanzielle Selbstbestimmtheit ermöglicht. Die steigende Nachfrage und die zufriedenen Kunden zeigen uns, dass die Menschen den Teilverkauf als zusätzliche Option wahrnehmen und in vielen Fällen für sie die beste Option ist“, erklärt Julia Schabert, Gründerin und Geschäftsführerin von Heimkapital.

Der Immobilien-Teilverkauf vereint die Vorteile aus drei Welten: 1. Der Eigentümer erhält Geld, das sie oder er nicht zurückzahlen muss (anders als bei einem Kredit). 2. Der oder die Eigentümer:in bleiben in der gewohnten Umgebung wohnen (anders bei einem Gesamtverkauf). 3. bleiben Eigentümer:innen flexibler was die Zukunft angeht und haben alle Optionen selbst in der Hand (anders als bei einer Leibrente).

Im Vordergrund steht dabei eine transparente und auf die Kund:innen individuell angepasste begleitende Beratung. Heimkapital versteht sich als langfristiger Partner an der Seite seiner Kunden. Im Rahmen dieser Partnerschaft begleitet Heimkapital seine Kund:innen entlang der gesamten Prozesskette. Beispielsweise auf dem Weg zur Werterhaltung der Immobilie, um am Ende beim Gesamtverkauf den bestmöglichen Marktpreis für die Eigentümer:innen zu erzielen. So unterstützt das Unternehmen unter anderem mit einem Sanierungsfahrplan für die Immobilie und beteiligt sich finanziell an ausgewählten energetischen Sanierungsvorhaben. Genau diese Aspekte einer Partnerschaft und das auf die individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderte Paket schätzen Kund:innen am Teilverkauf mit Heimkapital.

**Moderation: Dr. Rainer Metz****D2.2 Zukunft der Schuldnerberatung****Prof. Dr. Kerstin Herzog**

Professorin für Soziale Arbeit - Prekäre Lebensverhältnisse, Hochschule Rhein-Main

Was hat Nachhaltigkeit in Gegenwart wie Zukunft mit Schuldnerberatung zu tun?

Ausgangspunkt dieser Frage bilden fachliche Positionierungen, die Sozialer Schuldnerberatung (als Arbeitsfeld der Sozialen Arbeit) einen ganzheitlichen Ansatz zuschreiben und ihr Tätigkeitsfeld an der Schnittstelle von Ökologie, Ökonomie und Sozialem verorten. Im Zuge gesellschaftlicher Transformationsprozesse treten Zielformulierungen der Nachhaltigkeit Sozialer Schuldnerberatung doppelt entgegen treten: Sie betreffen die Lebensführungsweisen ihrer Adressat:innen ebenso wie die Rahmenbedingungen professionellen Handelns.

Welche Gestaltungsoptionen ergeben sich hierdurch für eine zukunftsfähige Schuldnerberatung? Welche Akteur:innen sind mit einzubeziehen, um geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen? Wie gelingt es unter Bedingungen der Ressourcenknappheit – Adressat:innen wie Sozialer Schuldnerberatung – neue Perspektiven zu entwickeln?

Diese Fragestellungen wurde in einem Forschungsprojekt (<https://www.iff-hamburg.de/2023/01/26/neues-projekt-zur-bedeutung-von-nachhaltigkeit-in-und-fuer-die-soziale-schuldnerberatung/>) mit Expert:innen der Sozialen Schuldnerberatung diskutiert. Erste Zwischenergebnisse zeigen, dass das Thema Nachhaltigkeit unter Expert:innen insbesondere in zwei Richtungen diskutiert wird:

1. Was sind Bedingungen der Möglichkeit, dass das Angebot der Schuldnerberatung „nachhaltig“ ist?

In diesem Diskursraum werden Fragen der nachhaltigen Wirkungen der Arbeit von Schuldnerberater:innen ebenso angesprochen wie die weiter unsicheren Finanzierungsgrundlagen der Sozialen Schuldnerberatung. Davon ausgehend finden sich Wünsche nach weitergehender Forschung, um Rahmenbedingungen verlässlicher abzusichern.

2. Wie kann dem Thema „Nachhaltigkeit als Gegenstand“ Raum in der Schuldnerberatungspraxis gegeben werden?

In diesem Diskussionszusammenhang finden sich einerseits Verbindungen zu den aktuellen Rahmenbedingungen der Schuldnerberatung, indem auf Überforderung aufgrund zusätzlicher Anforderungen verwiesen wird. Andererseits wird eine Skepsis dahingehend geäußert, Adressat:innen, die typischerweise in Situationen des Ressourcenmangels leben, zu weiteren Einsparungen aufzufordern. Ein dritter Bereich wird in der Zuständigkeit der Träger gesehen, um institutionelle Ressourcen und Arbeitsbedingungen nach ökologischen Prinzipien zu verändern. Anknüpfungspunkte zum aktuell brisanten Thema des Fachkräftemangels in der Sozialen Schuldnerberatung finden sich hier ebenso.

**Annett Postel**

Schuldner- und Insolvenzberaterin, Landeshauptstadt Hannover

Auch in den Schuldnerberatungsstellen ist der demographische Wandel mittlerweile angekommen und freiwerdende Stellen können nicht oder nur schwer nachbesetzt werden. Ausgebildete Fachkräfte finden sich i.d.R. nur in anderen Beratungsstellen und das große „Abwerben“ von Fachkräften beginnt. Die zentrale Verhandlungsmasse bilden bessere Arbeitsbedingungen oder eine höhere Vergütung.

Wenn Bewerbungen von interessierten Personen vorliegen, besitzen diese meist keine oder geringe Fachkenntnisse in unserem anspruchsvollen Arbeitsfeld.

Somit ist es für die Zukunft der Schuldnerberatung dringend geboten, sich mit dem Themen Ausbildungsordnung, Digitalisierung, Fachkräftegebot und dem Verbraucherschutz zu beschäftigen. Diese Themen betreffen nicht nur die Beratungsstellen und Nachwuchskräfte, sondern es geht auch um Transparenz von Beratungsangeboten für Ratsuchende und den VerbraucherInnen-schutz.

Einen ersten Schritt konnten wir 2022 mit der Aktualisierung der Rahmenordnung für die Aus- und Weiterbildung zur Schuldner- und Insolvenzberatungsfachkraft\* gehen.

Die Elemente der theoretischen und praktischen Ausbildung verknüpften wir mit einer Zulassung als Beratungskraft.

Unerlässlich sehe ich die weitere Abstimmung der Rahmenordnung und der Einführung eines Fachkräftegebotes. Seit der Corona-Pandemie beobachten wir einen immer stärker und massiver auftretenden wirtschaftlichen Bereich von gewerblichen Anbietern.

Für Verbraucherinnen und Verbraucher ist es nicht so leicht ersichtlich, welches Beratungsangebot ein seriöses Beratungsangebot ist und ob Kosten anfallen.

Hier ist der Gesetzgeber dringend gefragt, den VerbraucherInnenschutz gesetzlich zu regeln. Der Gesetzgeber könnte z.B. mit einem Fachkräftegebot diesem unseriösen marktwirtschaftlichen Treiben ein Ende setzen und gleichzeitig die Schuldnerberatung stärken.

Einen kleinen Schritt in die richtige Richtung stellt die Seite „meine-schulden.de“ da. Hier können Ratsuchende erkennen, welche Beratungsangebote kostenlos oder kostenpflichtig sind. Aber diese Plattform spiegelt nur die zugelassenen Beratungsstellen und nicht den Bereich der unseriösen Beratungsangebote.

Auch ein Masterstudiengang „Schuldner- und Insolvenzberatung“ könnte helfen, Nachwuchskräfte für unser interessantes Arbeitsfeld auszubilden.

Für die Zukunft der Schuldnerberatung ist es wichtig Bündnisse zu schmieden und auch unangenehme Themen auf Landes- und Bundesebene beharrlich anzusprechen und im Idealfall Lösungsvorschläge vorzulegen.

\*Grundlage der Aktualisierung der Rahmenordnung bildete der Entwurf des Arbeitskreises –Berufsbild der AG SBV aus dem Jahr 2002. Die Veröffentlichung erfolgte in der Sonderausgabe 2022 der BAG Informationen.

**Dorothee Bünner**

Schuldnerberaterin, Caritasverband für das Erzbistum Berlin e.V.

Schuldnerberatung beruht auf einem sozialarbeiterischen Grundverständnis und stellt den persönlichen Kontakt und die Kooperation zwischen Ratsuchenden und Beratenden in den Mittelpunkt der Beratung. Doch schon längst ist der Beratungsalltag nicht mehr ausschließlich analog: Informationen werden im Internet bereitgestellt und die Kommunikation erfolgt per E-Mail oder Chat.

Die Online-Umfrage des AK Digitalisierung der AG SBV aus dem letzten Jahr hat gezeigt, dass der Einsatz digitaler Beratungsformen während der Pandemie deutlich angestiegen ist.

Und jetzt? Ist alles wieder beim Alten?

Um die digitale Zukunft der Schuldnerberatung zu gestalten, benötigt es neben einer optimalen Kombination analoger und digitaler Beratungsprozesse auch die technischen Voraussetzungen zur Durchführung. Des Weiteren muss eine Rechtssicherheit im digitalen Raum gegeben sein.

**Moderation: Ines Moers**

Geschäftsführerin, Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e.V. (BAG-SB)

## D2.3 Wie kann nachhaltige Kreditvergabe gestaltet werden? - Beispiel Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie

**Christian König**

Hauptgeschäftsführer, Verband der Privaten Bausparkassen e.V.

Der Beitrag, den der Gebäudesektor zum Erreichen der Klimaziele leisten kann und muss, ist enorm. Bis 2030 sollen die CO<sub>2</sub>-Emissionen nahezu halbiert sein und auf 67 Mio. Tonnen sinken. Gelingen soll das vor allem durch die energetische Optimierung des Gebäudebestands. Die jährliche Sanierungsrate muss dazu schnellstmöglich mindestens verdoppelt werden: von heute ein Prozent auf mindestens zwei Prozent. Bis 2045 soll der Gebäudebestand in Deutschland klimaneutral sein. Millionen von Immobilienbesitzern müssen also ihren Energieverbrauch senken und auf erneuerbare Energien umschwenken. Gleichzeitig muss der gesamte Lebenszyklus eines Gebäudes in den Blick genommen werden. Der schonende Umgang mit Ressourcen betrifft alle Stufen der Wertschöpfungskette: zum Beispiel den Materialaufwand, die Wiederverwertung und die Art der verwendeten Baumaterialien. Gefordert sind aber nicht nur Baugewerbe und Bauindustrie, sondern auch Finanzinstitute, die durch ihre Kreditvergabe Einfluss darauf nehmen können, was wie gebaut oder saniert wird.

Mit der Novelle des Gebäudeenergiegesetzes, das sich derzeit in Abstimmung befindet, und den damit verbundenen Umwälzungen in der Wärmeversorgung von Wohngebäuden wird der Finanzierungsbedarf von vielen Haushalten nochmals steigen. Auch die Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie („EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie“) wird ehrgeizigere Ziele für den Gebäudebestand setzen: Demnach müssen Gebäude ab 2030 emissionsfrei sein, Wohngebäude sollen ab 2030 mindestens die Gesamtenergieklasse F und ab 2033 die Klasse E einhalten. Dafür müssen in gewaltigem Umfang private Mittel für Investitionen mobilisiert werden.

Im Neubau stellen die Bausparkassen Mittel für Häuser und Wohnungen bereit, die hohen bzw. steigenden Energieeffizienzstandards entsprechen. Vor allem aber sind sie in dem Bereich tätig,

der die höchsten Effizienzpotenziale ausweist: im Gebäudebestand. Bausparkassen sind Spezialisten für Darlehen, die typischerweise auf solche Finanzierungsbedarfe zugeschnitten sind. Sie bieten hier auch Konditionen unter Marktniveau an. Überdies vermitteln sie öffentlich geförderte Darlehen und Zuschüsse. Erfreulich ist, dass zum 1. Januar 2024 energetische Sanierungsmaßnahmen an der eigenen Wohnimmobilie mit der „grünen Eigenheimrente“ gefördert werden. Die Bereitschaft von Wohneigentümer:innen zu energetischen Sanierungsmaßnahmen ist groß. Millionen von Menschen sparen hierfür mit einem Bausparvertrag zweckgerichtet vor. Er ist für sie zum Energiesparvertrag geworden.

Aufgabe der Politik muss es in erster Linie sein, den Beitrag zum Klimaschutz sichtbar zu machen. Dafür muss zuallererst Transparenz über den Ist-Zustand herrschen, insbesondere durch die Einführung eines neuen Energieausweises, der sich am CO<sub>2</sub>-Ausstoß orientiert und dessen Überführung in ein elektronisches Energieausweiskataster, das für Kreditinstitute zugänglich ist.

Gleichzeitig dürfen Eigentümer:innen nicht überfordert werden. Zwangssanierungen verbieten sich für Haushalte, die dies finanziell nicht stemmen können. Hierzu bedarf es geeigneter Übergangsfristen, die erst beim Eigentümerwechsel greifen oder entsprechender Härtefallregelungen. Zentrales Steuerungsinstrument sollte der Preis sein. Durch die CO<sub>2</sub>-Bepreisung werden sich Energieeinsparmaßnahmen schneller amortisieren. Flankierend ist eine verlässliche und stetige Förderung unverzichtbar, um notwendiges privates Kapital für mehr Klimaschutz zu aktivieren. Wichtig sind außerdem alternative Förderansätze (Zuschüsse/zinsverbilligte Darlehen und Steuervorteile). All dies wird dazu beitragen, dass Zahlungsströme dorthin geleitet werden, wo sie einen wesentlichen Beitrag leisten.

### **Antje Engel**

Abteilungsleiterin Immobilienfinanzierung, Investitions- und Förderbank Hamburg

Die EU-Gebäuderichtlinie verpflichtet die Mitgliedsstaaten, die Regelungen in jeweils nationale Gesetze umzusetzen. Dies ist in Deutschland das Gebäudeenergiegesetz (GEG), dessen Novelle 2023 kurzfristig verabschiedet werden soll und im Moment kontrovers diskutiert wird.

Verpflichtend sind die dort zu verabschiedenden Regelungen für Bauherren und Eigentümer sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmer bzw. die öffentliche Hand. Ziel ist allgemein das Erreichen der CO<sub>2</sub>-Neutralität in 2045 über eine Transformation in der Wärmeerzeugung und über Energieeinsparungen.

Die Umsetzung erfordert erhebliche Kraftanstrengungen sowohl in finanzieller Hinsicht als auch auf der Ressourcenebene bei Beratungsleistungen, Verfügbarkeit von Fachkräften und Anlagen/Baumaterial. Hinzu kommen die Unsicherheit über effiziente Verfahren, die Einigung auf das mögliche richtige Vorgehen sowie das sinnvolle Maß an Regulierung bzw. Zulassen technologieoffener Herangehensweisen.

Neben den klimaspezifischen Anforderungen muss dabei die Bezahlbarkeit für Investoren und Mieter mitberücksichtigt werden. Die nochmals verschärften Anforderungen des GEG tragen zusätzlich – auch aufgrund der geopolitischen Lage – zu ohnehin steigenden Kosten bei Neubau und Bestand bei. Die Wohnfolgekosten für die Mieter:innen dürften trotz sparsamerer Verbräuche weiter steigen. Dies sollte als eine gesellschaftliche Aufgabe gesehen werden. Letztlich geht es dabei um die Verteilung der Aufwände auf Eigentümer:innen, Mieter:innen und Staat. Ohne Förderung oder entsprechende Entlastungen wird eine Umsetzung unrealistisch und nicht sozial gerecht.

Gleichzeitig geht es um verlässliche und länger kalkulierbare Rahmenbedingungen, damit Bauvorhaben planbar bleiben.

Förderprogramme des Bundes und der Länder sollten idealerweise abgestimmt werden, damit sie die Transformation bestmöglich unterstützen. Dabei gilt es, einen Weg zu finden, der sowohl zum Klimaziel führt als auch bezahlbares Wohnen zulässt. Gerade bei steigenden Kosten und Zinsen kommt diesen eine besondere Bedeutung zu.

### **Rasmus Andresen**

Mitglied des Europäischen Parlaments, Bündnis 90/Die Grünen

Die Klimakrise, aber auch die immer weiter steigende soziale Ungleichheit in unserer Gesellschaft erfordern eine grundlegende Veränderung unserer bisherigen Perspektiven die Art und Weise unseres Wirtschaftens. Die „Normaleinstellungen“, wie bei David Foster Wallace´s Essay „This is Water“, gelten nicht mehr, sie müssen neu justiert und wirtschaftliches Handeln daran angepasst werden: die isolierte Orientierung an Umsatz und Gewinn allein reicht nicht mehr aus, um die Auswirkungen von Kreditvergabe und Investitionen auf Klima, Umwelt und Gesellschaft zu erfassen und adäquat zu bewerten.

Im Beispiel der EU Gebäuderichtlinie, die zu hohen Finanzierungsbedarfen im Gebäudesektor führen wird, kommen zwei Sphären dieses Perspektivwechsels zusammen:

Auf der Verbraucher\*innenseite werden in sanierten Gebäuden Heizkosten und CO2 Emissionen gesenkt und der Immobilienwert erhöht - allerdings zu Kosten, die erst einmal von ihnen gestemmt werden müssen.

Auf der Finanzierungsseite stehen die (Förder-)Banken, die entlang der ESG Kriterien und unter Berücksichtigung der EU Taxonomie nachweisen müssen, welche Auswirkungen ihre Kreditvergaben auf Klima/Umwelt, Gesellschaft, aber auch auf Kräfte- und Machtverhältnisse innerhalb der Institutslandschaft und des Finanzsektors haben.

Der sozialen Heterogenität der Immobilienbesitzenden, der unterschiedlichen Nutzungsarten der Immobilien wie auch der differenten Sanierungsumfänge muss durch eine ebenso heterogene, bedarfsgerechte staatliche Unterstützung Rechnung getragen werden. Auf der Finanzierungsseite könnte eine Differenzierung in der Preisgestaltung für Kreditvergaben Anreize schaffen, bspw. nachhaltige Baustoffe zu verwenden oder sozial erwünschte Nutzungsformen zu belohnen. Hier kommt den regional verwurzelten Instituten, die näher an ihren Kreditnehmer\*innen dran sind, eine besondere Verantwortung zu.

### **Antje Schneeweiß**

Geschäftsführerin, Arbeitskreis Kirchlicher Investoren in der evangelischen Kirche in Deutschland

Die grüne Transformation, unsichere Lieferketten z.B. für Medikamente, alternde Bevölkerung und Migration. Diese und weitere Themen stellen die Gesellschaft vor große soziale Aufgaben für deren Bewältigung es zusätzlicher Finanzierung bedarf. Diese Finanzierung wird aus öffentlichen *und* privaten Quellen kommen müssen. Denn auch die Zukunftsfähigkeit der Wirtschaft ist massiv von einer intakten und stabilen sozialen Infrastruktur abhängig.

Investitionen mit Nachhaltigkeitszielen zu verbinden, wird daher zur Normalität und Notwendigkeit. Rund ein Drittel der in der EU aufgelegten Investmentfonds sind Artikel 8 oder 9 Fonds, das heißt sie haben entweder Nachhaltigkeitsmerkmale (Artikel 8) oder Nachhaltigkeitsziele (Artikel 9). Die EU-Regulierung gibt im Umweltbereich mit der EU-Taxonomie und einigen ESG-Faktoren in der der Benchmarks Regulierung eine Orientierung, wo das Kapital der Investoren ökologische Nachhaltigkeit fördert. Eine solche Orientierung fehlt jedoch für sozialen Bereich. Soziale Themen werden im Kontext der EU-Regulierung ausschließlich im Sinne einer Vermeidung negativer Auswirkungen aufgenommen (CSDDD, SFDR, Benchmark, Taxonomie). Menschen- und Arbeitsrechte dürfen nicht verletzt werden, geächtete Waffen und Tabak müssen gemieden werden (Benchmark) ebenso wie Korruption, unfairen Wettbewerb und aggressive Steuerpolitik (SFDR, Taxonomie). So wichtig diese Orientierung für die Negativauslese durch Investoren ist – am Finanzmarkt fehlt eine Standardisierung von Investitionen in soziale Infrastruktur (Soziale Produkte und Dienstleistungen).

Angesichts der vielfältigen sozialen Aufgaben im Bereich Wohnen, Gesundheit und Bildung wird damit eine Chance vertan. Durch die sehr vielfältigen Interpretationen sozialer Nachhaltigkeit wird derzeit nicht ausreichend privates Kapital gezielt in diese Bereiche gelenkt. Gleichzeitig bietet sich mit der Definition der „Dienste von gesellschaftlichem Interesse“ auf EU-Ebenen eine bereits vorhandene Definition dessen an, welche Aktivitäten sozial positiv sind.

Durch die anstehende Regulierung zur Vermeidung negativer sozialer Auswirkungen (CSDDD) liegt ebenso bereits eine Definition negativer Auswirkung vor, die zur Vermeidung von Zielkonflikten im sozialen Bereich (DNSH) hinzugezogen werden kann und die in absehbarer Zeit in der EU gesetzlich verankert sein wird.

Eine auf diesen vorhandenen Regelwerken aufbauende Definition sozial positiver Bereiche und Aktivitäten wäre relativ leicht umzusetzen. Sie würde jene Themen herausgreifen, in denen Investitionen in die soziale Zukunftsfähigkeit und soziale Innovationen besonders benötigt werden wie der soziale Wohnungsbau und die Pflege, die verlässliche Versorgung mit Medikamenten sowie mit medizinischen Dienstleistungen auf dem Land, die Aus-, Fort- und Weiterbildung im Zuge des grünen Übergangs und der Digitalisierung und die Integration von Migranten.

Die hohe Nachfrage, nach „Social und Resilience Bonds“ zeigt, dass Investoren derartige Investitionsmöglichkeiten suchen. Der Finanzstandort Deutschland kann daher mit der Entwicklung einer Orientierungshilfe für Investitionen in soziale Produkte und Dienstleistungen einen wesentlichen Beitrag zur Mobilisierung von Finanzmitteln und damit ein Beitrag zur sozialen Zukunftsfähigkeit leisten.

#### **Moderation: Wolf Brandes**

Redakteur, Ressort Banken und Versicherungen, Börsen-Zeitung

### **D2.4 VuR/FA: Prospekthaftung bei den Fondsanlagen**

#### **Richard Lindner**

Scheuch und Lindner Rechtsanwälte beim BGH

Lange Zeit schienen die Grundlagen der sog. Prospekthaftung bei Fondsanlagen in der höchstrichterlichen Rechtsprechung geklärt. Während es weitgehend Konsens war, dass die richterrechtlich

geschaffene Prospekthaftung (im engeren Sinn) im erweiterten Anwendungsbereich der gesetzlichen Prospekthaftung verdrängt würde, war es lange Zeit ebenso unangefochten, dass die Prospekthaftung ieS und die an ihre Stelle tretende spezialgesetzliche Prospekthaftung in Anspruchskonkurrenz zur Prospekthaftung iwS steht (insbes. BGH WM 2013, 1597 Rn 26; 2020, 169 Rn. 7).

Vorbereitet durch eine Entscheidung zur Prospekthaftung bei Investmentgesellschaften (BGHZ 220, 100 Rn 55) hat der XI. Zivilsenat jedoch entgegen der ständigen Rechtsprechung des II., aber auch des III. Zivilsenats einen verdrängenden Vorrang der spezialgesetzlichen Prospekthaftung aus § 13 VerkProspG, §§ 44 ff. BörsG aF gegenüber der Haftung aus vorvertraglicher Pflichtverletzung aufgrund der Verwendung des unrichtigen, unvollständigen oder irreführenden Prospekts als Mittel der schriftlichen Aufklärung statuiert: Die Veranlasserhaftung nach §§ 13 VerkProspG, 44 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 BörsG aF erfasse auch den Gründungsgesellschafter als Veranlasser und als künftigen Vertragspartner des Gesellschaftsvertrags der Anlagegesellschaft, weshalb diese Haftung in der Person des Gründungsgesellschafters stets auch die Voraussetzungen des Verschuldens bei Vertragsschluss mittels Verwendens eines fehlerhaften Verkaufsprospekts verwirkliche. Wollte man diese allgemeinen Haftungsgrundsätze weiter einschränkungslos anwenden, liefen die Beschränkung der gesetzlichen Prospekthaftung auf grob fahrlässiges Verschulden und die Sonderverjährungsfrist leer. Eine Haftung des Gründungsgesellschafters nach § 280 Abs. 1 BGB i.V.m. § 311 Abs. 2 BGB komme daher nur bei Sachverhaltskonstellationen in Betracht, die von der Regelung der § 13 VerkProspG, §§ 44 ff. BörsG aF nicht erfasst sind. Daran ändere auch § 47 Abs. 2 BörsG a.F. nichts, wonach vertragliche und deliktische Ansprüche unberührt bleiben (BGHZ 228, 237 Rn. 26).

Getreu diesem Grundgedanken, die Haftungsprivilegien der Prospektveranlasser zu sicherzustellen, erstreckte er diesen Vorrang auf Alt- und Treuhandgesellschaftler, sofern sie schon bei Prospektherausgabe Gesellschafter waren (BGH BKR 2022, 395 Rn. 22 f; WM 2022, 2371 Rn. 60) und auch auf den Fall, dass die Beteiligung erst nach Ablauf der 6-Monatsfrist des § 44 Abs. 1 S. 1 BörsG a.F. gezeichnet wurde (BGH WM 2023, 245 Rn. 18).

Die letzte Entscheidung erging sogar noch nach dem Beschluss des II. Zivilsenats, mit dem dieser deutlich gemacht hat, dass er an der überkommenen Anspruchskonkurrenz festhalten will (WM 2023, 28 = VuR 2023, 98).

Gleichwohl erscheint die Frage bis zu einer Entscheidung des Großen Senats für Zivilsachen ungeklärt, wenn sich die Senate nicht noch anderweit einigen sollten. Wegen der bestehenden Grundsatzbedeutung müssten die Berufungsgerichte daher jedenfalls die Revision zulassen, wenn ihre Entscheidung von dieser Frage abhängt.

Unabhängig davon ist zu beachten, dass die Verdrängungswirkung auch nach der Rechtsprechung des XI. Zivilsenats nur die Fälle erfassen soll, in denen der Prospekt als Mittel der schriftlichen Aufklärung verwendet wird. Daran fehlt es jedoch nicht nur, wenn der Prospekt überhaupt nicht verwendet wurde, sondern schon dann, wenn er nicht rechtzeitig übergeben wurde oder nur als Grundlage einer mündlichen Beratung diente (vgl. BGHZ 228/237 Rn. 21 mit BGHZ 222/15 Rn. 17). Da nach gefestigter Rechtsprechung auch noch für Prospektfehler gehaftet werden kann (BGH WM 2023, 28 Rn. 33 mwN) bliebe ein nicht unbeträchtlicher Teil der „uneigentlichen Prospekthaftung“ erhalten, sofern entsprechend vorgetragen werden kann.

Der XI. Zivilsenat hält aber auch an der durch die Vertragsanbahnung geschaffenen vertragsähnlichen Sonderbeziehung fest und rechnet daher ein Verschulden der Vermittler und Berater den

weiterhin aufklärungspflichtigen Gesellschaftern nach § 278 BGB zu (BGH BKR 2021, 774 Rn. 8; WM 2023, 245 Rn. 17). Dies betrifft etwa mündliche Zusicherungen außerhalb des Prospektes, müsste aber etwa auch für Angaben gelten, mit denen Hinweise im Prospekt konterkariert werden.

Vor allem für künftige Fälle wäre zu beachten, dass der XI. Zivilsenat die Prospektverantwortlichkeit sehr weit zieht. Wiederholt lässt er allein die Stellung als Gründungsgesellschafter ausreichen (BGH WM 2022, 1679 Rn. 12; anders dagegen BGH WM 2015, 2238 Rn. 14). Ein ausreichendes wirtschaftliches Interesse kann schon bei einer Beteiligung in Höhe von € 1.000 gegeben sein (BGH WM 2023, 245 Rn. 23). Diese niedrigen Schwellen könnten auf andere „Hintermänner“ mit vergleichbar geringem Einfluss und wirtschaftlichem Interesse übertragen werden.

Sollte die Rechtsprechung des XI. Zivilsenats Bestand haben, bewirkte sie für den Geltungsbereich des „Anlegerschutzverbesserungsgesetzes“ dramatische Einschnitte in die Prospekthaftung im weiteren Sinn bewirkt, die aus unserer Sicht vom Gesetzgeber weder bedacht noch gewollt waren. Gleichzeitig wären ihre Konsequenzen für die aktuell geltenden Prospekthaftungstatbestände ebenfalls noch nicht in vollem Umfang erkennbar.

### **Lutz Tiedemann**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht,  
Groenewold Tiedemann Griffel RAe PartmbB

### **Die Konkurrenz zwischen spezialgesetzlicher Prospekthaftung, Prospekthaftung im engeren Sinne und Prospekthaftung im weiteren Sinne**

Derzeit ist eine regelrechte Rauferei über die Konkurrenz zwischen spezialgesetzlicher Prospekthaftung und Prospekthaftung im weiteren Sinne zwischen dem III. und dem XI. Zivilsenat entfacht. Über die Inhalte wird BGH-Anwalt Lindner auf der diesjährigen Konferenz referieren.

Neben diesem Scharmützel der Senate sollen zwei Nebenthemen, die ebenfalls sehr interessant und entscheidend sein können, beleuchtet werden.

Dabei geht es einmal um den **formalen Prospektbegriff** und den **weiteren Prospektbegriff**.

Der Prospektbegriff der spezialgesetzlichen Prospekthaftung ist ein formaler. Gegenstand der Prospekthaftung nach § 20 VermAnlG, früher 13 VerkProspG, waren bei geschlossenen Fonds nur Verkaufsprospekte, die nach § 6 VermAnlG, früher 8f Abs. 1 VerkProspG, für im Inland öffentlich angebotene Anteile an geschlossenen Fonds zu erstellen und zu veröffentlichen waren. Solche Verkaufsprospekte durften nach § 8 Abs. 1 Satz 1 VermAnlG, früher § 8i Abs. 2 Satz 1 VerkProspG, erst nach Billigung durch die BaFin veröffentlicht werden. Erfolgte eine Veröffentlichung ohne eine solche Gestattung, so fehlte es nach herrschender Meinung in der Literatur die einen formalen Prospektbegriff zugrunde legte, an einer Prospektveröffentlichung mit der Folge, dass nicht § 20 VermAnlG, sondern § 21 VermAnlG bei einem fehlenden Prospekt eingriff. Höchstrichterliche Rechtsprechung gibt es zu dieser Frage nicht.

Die Frage, ob eine Werbedruckschrift einen Prospekt darstellt oder ob ein Prospekt im Rechtssinne fehlt und die Druckschrift als bloße Werbung zu qualifizieren ist, dürfte auch nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuchs danach zu entscheiden sein, ob der BaFin ein Verkaufsprospekt vor Beginn des Vertriebs von Fondsanteilen übermittelt worden ist oder nicht. Ist das nicht der Fall,

kann die Werbeschrift nicht als Prospekt im Sinne der spezialgesetzlichen Prospekthaftung angesehen werden. Ausdrücklich äußert sich das Kapitalanlagegesetzbuch zu der Streitfrage allerdings nicht.

Als ein weiteres Thema ist die **Rechtsfolge nach § 306 KAGB / § 21 VermAnlG**.

Nach § 306 Abs. 1 KAGB, früher § 20 Abs. 1 VermAnlG, noch früher § 13 Abs. 1 Verk- ProspG i.V. mit § 44 Abs. 1 BörsG, schulden die Prospektverantwortlichen die Erstattung des Erwerbspreises und der mit dem Erwerb verbundenen üblichen Kosten Zug zum Zug gegen Übernahme der Fondsanteile des Anlegers. Ist der Anleger nicht mehr Inhaber der erworbenen Fondsanteile, so kann er den Differenzbetrag zwischen dem Erwerbspreis und dem Veräußerungspreis verlangen. Auf den entgangenen Gewinn aus einer anderweitigen Anlage hat der Anleger oder die Anlegerin keinen Anspruch (Fleischer BKR 2004, 339, 345; Bohlken/Lange DB 2005, 1259, 1260; Madaus Jura 2006, 881, 886.)

Die Regelung wirft große rechtliche Probleme auf, wenn der Anleger oder die Anlegerin die Übernahme der Fondsanteile gegen Erstattung des Erwerbspreises und der üblichen Kosten von der Kapitalverwaltungsgesellschaft selbst verlangt und das Investmentvermögen nicht von einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft, sondern intern verwaltet wird. Die Übernahme von Anteilen ist gesellschaftsrechtlich nicht möglich. Dadurch würde das Gesellschaftsvermögen gemindert, sodass Interessen der Gesellschaftsgläubiger tangiert sind und für die Entschädigung von Anleger:innen, die ihre Ansprüche gegen die Gesellschaft erst später geltend machen, möglicherweise kein Gesellschaftsvermögen mehr zur Verfügung steht. All dies gilt zu vermeiden. Wie diese Probleme zu lösen sind ist höchstrichterlich noch nicht entschieden. Von einem Teil der Literatur wird entgegen dem Wortlaut des § 306 Abs. 1 S. 1 KGB dem Anleger kein Anspruch auf Erstattung seiner Einlage gegen Übertragung des Kommanditanteils, sondern lediglich ein Recht auf Austrittskündigung gegeben.

Tendenziell hat sich jüngst das OLG Hamm mit einer Entscheidung aus dem Jahre 2021 mit der Problematik befasst. Im Rahmen eines Anspruchs aus § 21 VermAnlG sollen die Grundsätze der fehlerhaften bzw. faktischen Gesellschaft nicht anzuwenden sein (OLG Hamm, Urteil vom 19. Juli 2021 – I-8 U 184/20 –, juris; Genossenschaft als Haftungsadressat nach den §§ 20, 21 Vermögensanlagegesetz? Eine Betrachtung unter dem Blickwinkel der verbotenen Einlagenrückgewähr Tiedemann/Brix-Neve, AnwZert HaGesR 9/2021 Anm. 1).

#### **Moderation: Dr. Olaf Methner**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Baum Reiter & Kollegen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

## **P2 VuR/FA: Finfluencer – was machen sie? Was nützen sie und was muss der Verbraucherschutz beachten?**

#### **Dr. Anna Terschüren**

Founder / CEO. Rolling Average GmbH, LazyInvestor

Mit LazyInvestors helfen wir seit 2016 Menschen dabei, ihre Finanzen eigenständig in den Griff zu bekommen. Schwerpunkt bildet dabei das allseits unbeliebte Thema Altersvorsorge.

Hierzu liefern wir viel Content auf YouTube; wir finanzieren uns aber durch Online-Kurse, in denen wir „Hilfe zur Selbsthilfe“ leisten (z.B. wie die eigene Altersvorsorge durch das wissenschaftlich fundierte Investieren in globale, breit gestreute Aktien-ETFs geregelt werden kann).

Im täglichen Austausch mit unserer Community und unseren Kurs-Teilnehmer:innen erleben wir leider regelmäßig, dass Menschen hierzulande oftmals schlecht rentierende und kostenintensive Altersvorsorge-Produkte verkauft werden. Wir empfehlen immer den Gang zur Verbraucherzentrale und oftmals lautet dort der Rat, diese Produkte zu kündigen oder zumindest stillzulegen.

Daraus ergibt sich unter anderem, warum es dringend seriöser Finfluencer bedarf: Für uns ist eine Kernaufgabe, ein Gegengewicht zu provisionsgetriebenen Finanzanlagevermittlern darzustellen und den Menschen dabei zu helfen, Finanzprodukte wirklich zu verstehen und zu beurteilen.

Denn ohne eine zumindest rudimentäre finanzielle Bildung in diesem Bereich werden Leute oft „Opfer“ geschickter Vertriebler und können unserer Erfahrung nach auch nicht einschätzen, wie gut sie wirklich abgesichert sind.

Der Finfluencer-Bereich ist extrem vielfältig und die Frage „Was machen sie?“ lässt sich vermutlich mit „alles“ beantworten. Deswegen bedarf es hier einer sehr differenzierten Sicht.

Klar, panikverbreitende Crash-Propheten und „Get rich quick“-Schemes sind kritisch zu betrachten, aber auch hier ist es m.E. entscheidend, die Verbraucher:innen besser aufzuklären

### **Thomas Beutler**

Honorarberater und Finanzexperte, Verbraucherzentrale Saarland/ Investiert in Wissen

Die Informationsquelle „YouTube“ wird für den Finanzbereich immer relevanter. Aber gibt es für Finanz-Themen einfache und standardisierte Lösungen, wie uns viele Finfluencer suggerieren?

Wie wird man ein Finfluencer? Auch ein klassischer Influencer, der die Finanzthemen für sich entdeckt, kann von heute auf morgen zum Finfluencer mutieren. Entscheidend ist die Reichweite und damit der Einfluss auf eine kaufbereite Community, die im Finanzbereich gut „monetarisiert“ werden kann, denn hier werden besonders hohe Affiliate-Provisionen gezahlt. So hat beispielsweise ein ehemaliger Fitness-Influencer mit hunderttausenden Followern plötzlich bemerkt, dass er doch viel eher ein Finanzexperte sei, der ab sofort „Werde-Reich-Seminare“ anbietet.

YouTube ist Fluch und Segen zugleich. Es gibt für den Finanzbereich wertvollen und nützlichen Content. Allerdings ist der nächste unseriöse Anbieter von Finanzthemen nur einen Klick oder eine Werbeeinblendung entfernt. Der Nutzer wird von unterschiedlichsten Richtungen mit Informationen versorgt und soll am Ende entscheiden, wer es ehrlich meint und wer am Ende nur etwas verkaufen will. Für Laien ein hoffnungsloses Unterfangen.

Auf YouTube lauert der Interessenkonflikt an jeder Ecke:

- Videos sollen Klickzahlen bekommen, indem Unwahrheiten oder Halbwahrheiten spektakulär aufgeblasen werden. Im Vordergrund steht nicht die Aufklärung, sondern die Aufregung. Irreführungen und Falschaussagen werden billigend in Kauf genommen
- Zahlreiche Videos testen Finanzprodukte oder Dienstleistungen. Allerdings handelt es sich gar nicht um einen Test, denn am Ende wird auf einen Affiliate-Link in der Videobeschreibung hingewiesen.

- Der YouTuber erzeugt große Angst (beispielsweise vor Enteignung), nur um dann am Ende sein Seminar zu verkaufen, welches einem diese Angst wegnehmen soll.

Wie kann man sich schützen? Es ist für Laien äußerst schwierig zu erkennen, wo die objektive Information aufhört und wo die Irreführung bzw. sogar der Betrug beginnt.

Eine Möglichkeit wäre Aufklärung und eine entsprechende Finanzbildung. Deutliche Warnhinweise auf Interessenkonflikte wären eine Alternative.

Gefühlt befinden wir uns in der Finfluencer Szene noch im "Wilden Westen". Der Sheriff ist noch nicht in der Stadt.

### **Dr. Helena Klinger**

Wissenschaftliche Referentin, Justiziarin, institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff)

Die Qualifikation wie auch die Tätigkeit eines „Finfluencers“ sind bislang unzureichend reguliert, wodurch ihre „Follower“ **keinen hinreichenden Verbraucherschutz** genießen.

Begründet liegt dies zum einen darin, dass die **Ausgestaltung ihrer Tätigkeit sehr unterschiedliche Formen** aufweist. Beispielhaft seien folgende Unterschiede genannt:

- „Finfluencer“ teilen ihre Anlagestrategien oder -entscheidungen mit ihren Followern und generieren Provisionen über die Anzahl der Klicks.
- „Finfluencer“ werben für bestimmte Finanzprodukte, um den Markt zu beeinflussen und generieren ihren Profit durch eine Beteiligung an dem Unternehmen.
- „Finfluencer“ werben für die Finanzprodukte von Dritten und erhalten eine Verkaufsprovision, sog. Affiliate-Links, beispielsweise wenn die „Follower“ sich bei einem Online-Broker anmelden.
- „Finfluencer“ bieten eigene Dienstleistungen wie Einzelcoachings, Online-Kurse oder Bücher, in denen sie ihr Finanzwissen vermitteln, an.

Das derzeitige Rechtsvakuum liegt zum einen darin begründet, dass die **Verantwortlichkeit bei unterschiedlichen Akteuren zu suchen ist** und es gilt, diese voneinander abzugrenzen. Denn nicht allein „Finfluencer“, sondern auch die entsprechenden social-media-Plattformen (youtube, Twitter, facebook etc.) sowie finanzierende Drittunternehmen bzw. die beworbenen Unternehmen tragen zu der verbraucherbeeinflussenden Wirkung bei.

Zum anderen führt die Finfluencer-Tätigkeit im „world wide web“ zu einer **Rechtszersplitterung und es besteht kein einheitliches Verbraucherschutzniveau**. Den Ausgangspunkt hierfür bildet, dass ein „Finfluencer“ über eine social-media Plattform verbraucherschutzwidrige Aussagen tätigt. Das nationale Recht des Landes, in welchem der bzw. die Verbraucher\*in den Content abrufen - soweit es nicht europäisch harmonisiert ist - kann einen größeren oder geringeren Verbraucherschutz-Standard gewähren als das Recht des Landes, wo der Sitz des Plattformbetreibers oder des beworbenen bzw. finanzierenden Drittunternehmens liegt. Darüber hinaus legen sich die Plattformbetreiber selbst Richtlinien auf, die gleichermaßen von Anbieter zu Anbieter divergieren. Mit dieser Rechtszersplitterung stellt sich zugleich die Frage der **Rechtsdurchsetzung** im Falle verbraucherschutzwidriger Praktiken. Hier sind die jeweiligen Kompetenzen der nationalen (BaFin/Gewerbeaufsicht o.ä.) sowie europäischen Institutionen (insbesondere ESMA) konkret zu begründen und voneinander abzugrenzen.

Es steht zu vermuten, dass sich dieser Thematik auf **europäischer Ebene** angenommen wird, nicht zuletzt, da das Europäische Parlament eine Studie in Auftrag gab, die explizit Influencer und deren Untergruppe „Finfluencer“ umfasst (The impact of influencers on advertising and consumer protection in the Single Market, Februar 2022, S. 84). **Dies ist grundsätzlich zu befürworten, da das derzeitige deutsche Verbraucherschutzniveau gegenüber „Finfluencer“ vorrangig aus den Regelungen zum unlauteren Wettbewerb (UWG) und dem Telemediengesetz (TMG) besteht. Beide Rechtsdomänen hingegen werden den speziellen und besonders hohen Anforderungen des Verbraucherschutzes, derer es bei der Absatzförderung von Finanzdienstleistungen bedarf, nicht gerecht.**

**Moderation: Prof. Dr. Alexander Zureck**

FOM Hochschule für Oekonomie & Management

## F1.1 Überschuldete Selbstständige - Braucht es neue Unterstützungsformate?

**Frank Wiedenhaupt**

Leiter Spezialisierte Schuldner- und Insolvenzberatungsstelle für Kleinstselbstständige

Mit Änderung der Insolvenzordnung zum Ende 2001 steht Solo- und Kleinstselbstständigen das Verbraucherinsolvenzverfahren nicht mehr zur Verfügung. Sie sind seit dieser Zeit bis heute verpflichtet, das Regelinsolvenzverfahren mit Restschuldbefreiung eigenständig zu beantragen. Damit steht ihnen seit dieser Zeit die in der Regel kostenlose Beratung der nach InsO anerkannten Beratungsstellen nicht mehr zur Verfügung. Dabei unterscheiden sich ratsuchende Selbstständige lediglich in Ihrer Einkommensart von ratsuchenden Verbraucherinnen und Verbrauchern.

In der Folge hat sich die Insolvenzordnung immer mehr zu einer Sanierungsordnung gewandelt und bietet unterschiedliche Möglichkeiten Unternehmen und Selbstständigkeiten zu restrukturieren und zu erhalten. Inhabergeführte Einzelhändlerinnen und Solo-Selbstständige können diese Möglichkeiten allerdings nicht nutzen, weil gar keine kostenlosen Beratungsmöglichkeiten von öffentlicher Seite zur Verfügung gestellt werden. Mit dem StaRUG wurde vor kurzem eine außergerichtliche Möglichkeit mit rechtlichem Zwang geschaffen, Selbstständigkeiten zu erhalten. Diese rechtliche Möglichkeit steht theoretisch auch Kleinstselbstständigen zur Verfügung, allerdings keine entsprechende Beratung dazu.

In den letzten drei Jahren haben die Einschränkungen zur Bewältigung des Corona-Pandemie gerade den kleinen stationären Einzelhandel, die Gastronomie und die körpernahen Dienstleistungen getroffen. Die außerordentliche Inflation, begründet durch die Unterbrechung der internationalen Handelswege und schließlich durch den Ukrainekrieg führt aktuell zu weiteren wirtschaftlichen Problemen. In diesen letzten drei Jahren ist aber nur im Land Berlin aufgrund der aktuellen und zu erwartenden wirtschaftlichen Probleme eine spezialisierte Schuldner- und Insolvenzberatungsstelle ins Leben gerufen worden. Eine Beratungsstelle, die mit großem Engagement der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe in das Netzwerk der bereits bestehenden geförderten Träger von Gründungs- und Wirtschaftshilfen in Berlin integriert worden ist und weiter integriert wird. In den anderen Bundesländern ist solch ein Angebot nicht zu finden. Dort werden die selbstständigen Personen in ihrer Krise alleingelassen, obwohl man gerade dabei ist neue Gründungen zu fördern.

Im Herbst werden die Nebenkosten- und Energieendabrechnungen fällig, in deren Zeitraum die anhaltend hohe Inflation fällt. Nach Corona und aktueller Konsumzurückhaltung werden Solo-Selbstständige vor den nächsten Problemen stehen. Was soll noch passieren, damit eine entsprechende Beratung für wirtschaftlich selbstständige Menschen flächendeckend in der Bundesrepublik eingeführt wird?

### **Marco Habschick**

Projektleiter InStart, EVEREST GmbH

#### **Begleitung von überschuldeten Solo-Selbstständigen und Kleinstunternehmen: Hamburg geht neue Wege mit einer digitalen Plattform**

Coronapandemie, steigende Energiekosten und Inflation – besonders Solo-Selbstständige und Kleinstunternehmen stehen unter Druck. Ausgerechnet für diese Zielgruppe gibt es bislang jedoch keine adäquate Anlaufstelle. Zwar finden die Betroffenen punktuell Hilfe, aber nirgendwo werden die finanziellen, unternehmerischen und psychosozialen Aspekte der Krise in ihrer Gesamtheit adressiert. Die Folge: Während die Betroffenen von Angebot zu Angebot pendeln, schwindet ihre Kraft, die sie so dringend für den Neustart bräuchten.

Um diesen Mangel zu beheben, geht die Freie und Hansestadt Hamburg neue Wege. Seit 2022 gibt es das Projekt InStart für insolvenzgefährdete Solo-Selbstständige und Kleinstunternehmen. Finanziert wird es von der Sozialbehörde und dem Europäischen Sozialfonds. Für die Umsetzung ist der Plattformentwickler EVEREST zuständig, (vorm. evers & jung), der seit über 20 Jahren in Hamburg die Firmenhilfe betreibt und sich zuletzt bundesweit mit der Gründerplattform einen Namen für digitale Beratungsprozesse gemacht hat.

Das Besondere an InStart ist, dass die Beratung am Telefon nur Teil eines digitalen Gesamtsystems zur angeleiteten Selbst-Hilfe ist. Mit automatisierter Information, digitalen Hilfestellungen und maßgeschneiderten Trainings führen die InStart-Mentor\*innen die Ratsuchenden in einem geordneten Prozess aus der Krise und begleiten sie bis zum wirtschaftlichen Neustart. Zur Vertiefung (z.B. eine insolvenzrechtliche Betrachtung) ziehen sie interne oder externe Spezialist\*innen hinzu, bleiben aber digital immer an der Seite „ihrer“ InStarter\*innen.

InStart hilft zunächst dabei, grundlegende Entscheidungen zu treffen (selbstständig bleiben oder nicht? Insolvenz anmelden, ja oder nein? u.ä.) und einen Zukunftsplan zu entwickeln. Dieser kann von Restrukturierung/Sanierung des Unternehmens über Neugründung bis zu Aufgabe und Jobsuche reichen, jeweils mit oder ohne Insolvenz.

Die Umsetzung des jeweils eingeschlagenen Wegs wird systematisch durch interaktive Tools, Vorlagen, Webinare und bedarfsgerechte Informationen flankiert. Im geschützten persönlichen Bereich der InStart-Plattform, auf den die InStarter\*innen auch selbst Zugriff haben, wird jeder Schritt dokumentiert, sodass InStarter\*innen und InStart-Team stets erkennen können, was als Nächstes ansteht und was schon alles erreicht wurde. Auch zentrale Dokumente wie ein Gläubigerverzeichnis stehen dort zum gemeinsamen Zugriff bereit. Insgesamt sind die Datenstrukturen mit allen zentralen Formularen und Begrifflichkeiten harmonisiert, sodass InStart-Dokumente unmittelbar z.B. in die Stellung eines Insolvenzantrags einfließen können.

Die ersten Erfahrungen mit diesem digital gestützten Beratungsansatz sind positiv: Jeden Monat nehmen knapp 50 Menschen den Kontakt auf für ein Erstgespräch. Die InStart-Website hat im Durchschnitt 5.000-6.000 Besucher\*innen monatlich. Die effiziente Verbindung aus digitalen und telefonischen Beratungselementen, die das Projekt auszeichnet, stellt also offensichtlich eine vielversprechende und hocheffiziente Lösung für die Unterstützung verschuldeter Selbstständiger dar, die auch für andere Regionen und Bundesländer adaptierbar sein könnte. Organisationen, die an einem Erfahrungsaustausch interessiert sind, können sich jederzeit an Marco Habschick wenden.

### **Rebecca Viebrock-Weiser**

Schuldner- & Insolvenzberaterin, Inso-bsp

Die klassische soziale Schuldnerberatung in Deutschland berät vorrangig Empfänger\*innen von Sozialleistungen. Inzwischen gibt es auch zunehmend Beratungsstellen, die sich auf die Beratung von Erwerbstätigen eingestellt haben. Was es jedoch flächendeckend nicht gibt, ist eine qualifizierte, Soziale Schuldnerberatung für Selbstständige. Einzelne Stellen bieten eine Beratung für ehemalige Selbstständige an. Noch viel weniger Beratungsstellen aber halten Beratungsangebote für aktive Selbstständige vor. Wo die Finanzierung der Beratungsstellen Selbstständige gänzlich ausschließt, werden diese an Rechtsanwälte verwiesen oder mit dem Rat, dass der Insolvenzantrag (unter bestimmten Voraussetzungen) auch selbst gestellt werden kann, von einer sozialen Beratung ausgeschlossen.

Einfach die Finanzierungen um die Komponente „Beratung von Selbstständigen“ zu erweitern, löst das Problem nicht. Es mangelt nicht nur an qualifizierten Beratern. Die Beratung von Selbstständigen ist ein sehr komplexes Thema mit zahlreichen Wechselwirkungen, welche ohne eine gewisse Expertise von Schuldnerberater\*innen nicht übernommen werden kann. Zudem führen Beratungsstellen oft lange Wartelisten, die eine Beratung häufig erst in Monaten bieten. Diese Zeit haben Selbstständige nicht. Schon gar nicht, wenn Mitarbeiter beschäftigt sind.

Die Alternative „Rechtsanwaltskanzlei“ hat aus meiner Sicht drei große Nachteile: Erstens ist die Hilfe dort nur gegen Vorkasse möglich und die Gebühren sind nicht ohne. Zweitens lehnen regionale Insolvenzkanzleien die Ratsuchenden vielfach ab. Vermutlich, um sich die Chance, selbst Insolvenzverwalter\*in zu werden, nicht zu verbauen. Und drittens, wenn der Zugang zu einer Kanzlei geglückt ist, wird die ratsuchende, selbstständige Person dort in der Regel keine Soziale Beratung erfahren. Das heißt, dass die persönlichen Verhältnisse und Ressourcen nicht geklärt sind.

Die Alternative „selbst den Antrag stellen“ ist wohl kaum besser: Auch hier findet keinerlei Beratung statt, es wird nichts geklärt, was am Rande einer Insolvenz zu beachten ist und vor allem wird nicht von einer qualifizierten Person geprüft, ob eine Insolvenz überhaupt zielführend oder nötig ist.

Völlig auf sich allein gestellt, greifen (ehemalige) Selbstständige auf Angebote aus dem Internet zurück und landen dort nicht selten bei „schwarzen Schafen“: Horrende Gebühren, keine soziale Beratung, keine Klärung von irgendwas.

Es bedarf dringend einer Beratungslandschaft, die diese Menschen nicht alleine lässt. Denn, was oft vergessen wird: Wir reden hier nicht von global agierenden Konzernen, sondern von unseren Nachbarn, dem Imbiss an der Ecke, der Floristin in unserer Straße, von Menschen, die ihre Rechnungen nicht mehr zahlen können, die Angst vor Stromsperrern und Pfändungen des Finanzamtes

haben! Menschen, die seit Jahren am Existenzminimum leben. Menschen, die dringend der Mischung aus qualifizierter Hilfe und menschlicher, sozialer Komponente bedürfen!

**Moderation: Dr. Katharina Angermeier**

Wissenschaftliche Mitarbeiterin, Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg

Fakultät Wirtschaft & Soziales, Department Soziale Arbeit

## F1.2 Nationale Strategie für finanzielle Bildung – Wo stehen wir und wo wollen wir hin?

**Dr. Birgit Happel**

Geldbiografien®, Vorständin Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V.

„Finanzielle Bildung hat einen signifikant positiven Effekt auf das Finanzwissen und das Finanzverhalten“, so Kaiser und Menkhoff in einer Analyse des DIW (DIW-Wochenbericht 38/2021). Im Rahmen der diesjährigen OECD-Global Money Week haben Bundesbildungsministerin Bettina Stark-Watzinger und Bundesfinanzminister Christian Lindner die Eckpunkte für eine nationale Finanzbildungsstrategie vorgestellt. Zuvor hatte die Bundesregierung im Herbst 2022 angekündigt, die ökonomische Bildung im Jahr 2023 mit 2 Mio. Euro zu stärken. Der Umbau staatlicher Sicherungssysteme hat die Anforderungen an die finanzielle Eigenverantwortung erhöht. Daher ist sicherzustellen, dass die Akteure durch flankierende Bildungsmaßnahmen in die Lage versetzt werden, kompetente Entscheidungen zu treffen. Um zu verstehen, wie Wirtschaft funktioniert, um als mündige(r) Verbraucher:in in einer ökonomisierten Gesellschaft zu agieren und um finanziell selbstbestimmt durchs Leben zu gehen, sind ökonomische und finanzielle Grundkenntnisse unerlässlich. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), empfiehlt ihren Mitgliedsstaaten seit vielen Jahren, die finanzielle Bildung als nationale Strategie auszurufen. Deutschland war bis zuletzt eines der wenigen OECD-Länder, das die finanzielle Bildung nicht institutionalisierte. So blieb es lange Zeit dem Zufall und der Gnade der Geburt überlassen, wer sich Kompetenzen im Bereich Geld und Finanzen aneignen konnte. Dabei spielen neben dem Elternhaus auch die Bildungseinrichtungen eine Rolle. Niemand muss sich Sorgen um die Finanzindustrie machen, wenn Lehrkräfte das Kontroversitätsgebot beim Thema Finanzen im Auge behalten und Schulen in diesem Fall nicht den roten Teppich ausrollen. Denn: „Die Finanzlobby stellt die Lobbys anderer Branchen in den Schatten, ist der Zivilgesellschaft zahlenmäßig klar überlegen und kann auf umfangreiche Netzwerke zurückgreifen“, so die Bürgerbewegung Finanzwende. Deswegen muss die ökonomische Bildung in der Lehrkräfteausbildung gestärkt werden und muss die Verbraucherpolitik weiterhin einen starken Verbraucherschutz gewährleisten.

Die Stärkung der finanziellen Bildung ist ein wichtiger Schritt in Richtung Chancengerechtigkeit und ebenso ein Beitrag zur Geschlechtergleichstellung. Der Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen, die Absicherung von Lebensrisiken, der Aufbau eines Finanzpuffers und nicht zuletzt das Schließen der Rentenlücke und der Aufbau einer Altersvorsorge erfordern finanzielle Kompetenzen. Die Bundesregierung will die nationale Finanzbildungsstrategie in Zusammenarbeit mit der OECD erarbeiten. Weiterhin ist die Schaffung einer zentralen Finanzbildungsplattform zur Bündelung und Vernetzung der Angebote und die Stärkung der Forschung zur Finanziellen Bildung vorgesehen.

Um die ökonomische Teilhabe aller gesellschaftlicher Gruppen zu fördern, sind vor allem vulnerable Verbraucher:innengruppen zu adressieren und dürfen strukturelle Probleme, denen beispielsweise Familien mit geringem Einkommen gegenüberstehen, nicht individualisiert werden.

### **Nicolas Mantseris**

Schuldnerberater, Caritasverband für das Erzbistum Hamburg e.V.

Finanzielle Bildung in der sozialen Schuldnerberatung verstehe ich als lebensweltorientierte Befähigung hin zu einem hinreichend sicheren Umgang mit sehr begrenzten finanziellen Mitteln. Das gilt insbesondere für den Großteil der Ratsuchenden, die (trotz Arbeit) mit einem hohen Armutsrisiko leben.

Allerdings veränderte sich der Status der Ratsuchenden in unseren Beratungsstellen in Neubrandenburg und Neustrelitz in den vergangenen Jahren erheblich. Bezogen lange Zeit mehr als die Hälfte der Haushalte überwiegenden Arbeitslosengeld II, hat sich die Situation bis in die Pandemie hinein umgedreht. Heute sind mehr Ratsuchende in Arbeit als arbeitslos. Ich erwarte aufgrund der realen Einkommensverluste aber steigende Zahlungsschwierigkeiten auch bei Arbeitnehmenden.

Für die finanzielle Bildung gibt es in der Schuldnerberatung zwei Schwerpunkte: Die präventive (Budget-)Beratung und Schulungen von Gruppen. Da unsere Beratungsstelle Beratung seit längerem im Sinne des ‚blended Counseling‘ über die verschiedenen Kommunikationskanäle hinweg verstehen, haben unsere Beratungsstellen das Informationsangebot im Internet mit Text, Video und Podcast ausgebaut.

Für die persönliche Beratung zur Haushaltsplanung mit sehr geringen finanziellen Mitteln fehlt uns jedoch besseres Handwerkzeug. Die bisherige Budgetberatung orientiert sich sehr stark an einem Mittelschichtshaushalt und zieht nicht in Erwägung, dass Ratsuchende zum Beispiel wenig Übung im Rechnen haben. Beratung von Ratsuchenden mit geringer Numerilität und ohne die Ressourcen, Rücklagen bilden zu können, sind einem erheblich erhöhten Risiko ausgesetzt, erneut in eine Überschuldung zu rutschen.

Die Nationale Strategie für finanzielle Bildung muss einen besonderen Schwerpunkt auf die Zielgruppe der vulnerablen Haushalte legen. Dabei hat die Nationale Strategie in der sozialen Schuldnerberatung eine ‚natürliche Verbündete‘.

### **Verena von Hugo**

Co-Vorsitzende, Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland e.V. (BÖB)

Finanzbildung fördert individuelle Basiskompetenzen zur Bewältigung des alltäglichen Lebens. Finanziell gebildete Menschen sind in der Lage, bessere sachorientierte und verantwortungsvolle Entscheidungen in finanziell geprägten Lebenssituationen zu treffen. Finanzbildung kann u. a. einen Beitrag zum Schutz vor Ver- und Überschuldung oder Altersarmut leisten. Sie stärkt Chancengleichheit, Bildungsgerechtigkeit und gesellschaftliche Teilhabe.

Die Finanzbildungsinitiative „Aufbruch finanzielle Bildung“, die das Bundesfinanzministerium (BMF) und das Bundesbildungsministerium (BMBF) angekündigt haben, ist ein erster Schritt. Sie beinhaltet den Aufbau einer Finanzbildungsplattform, die Entwicklung einer Nationalen Finanzbildungsstrategie sowie die Stärkung der Forschung zur finanziellen Bildung.

Die bisherige Fokussierung des BMF und BMBF auf Finanzbildung deckt einen relevanten Teilbereich an Kompetenzen ab. Für ein selbstbestimmtes, mündiges Leben sind aber auch Grundlagenkenntnisse über wirtschaftliche Zusammenhänge, Verbraucherbildung, unternehmerisches Denken und Wertebildung nötig. Ohne Ökonomische Bildung lässt sich die zunehmend komplexer werdende Wirtschafts-, Arbeits- und Lebenswelt nicht hinreichend kompetent bewältigen. Die Nationale Strategie für Finanzbildung sollte daher inhaltlich breiter auf die Ökonomische Bildung ausgeweitet werden.

Es bedarf einer Nationalen Strategie, damit Ökonomische Bildung allen Bürgerinnen und Bürgern zugutekommt. Diese sollte die allgemeinbildende Schule unbedingt einbeziehen, denn nur dort kommt Ökonomische Bildung bei allen Menschen an – unabhängig von deren sozioökonomischer Herkunft. Alle wichtigen Bildungsakteure, auch die Universitäten und Lehrkräfteverbände, sollten eingebunden werden. Nicht zu vergessen sind die Schülerinnen und Schüler, die sich ausdrücklich mehr Ökonomische Bildung wünschen, wie eine repräsentative Befragung des Marktforschungsunternehmens Kantar für den Bundesverband deutscher Banken und eine Forsa-Erhebung im Auftrag des Fondsanbieters Union Investment zeigen. Wie viel Potenzial es in der Schule zur Verankerung der Ökonomischen Bildung gibt, zeigen die OeBiX-Studien von 2021 und 2023.

Die Verankerung der Ökonomischen Bildung in der Schule ist Länderhoheit. Daher ist die Entwicklung konstruktiver Beziehungen von BMF und BMBF zu den Kultusministerinnen und -ministern der Länder eine wesentliche Voraussetzung für Verbesserungen im Bildungssystem allgemein und die Stärkung der Ökonomischen Bildung im Besonderen. Die flankierende Unterstützung der Kultusministerinnen und -minister durch die Arbeits-, Familien-, Finanz-, Verbraucher- und Wirtschaftsministerien in Bund und Ländern ist in Anbetracht der großen gesellschaftlichen Herausforderungen ratsam und naheliegend. Ihre Erfahrungen, Expertise und Bedarfe sollten sinnvoll in eine Nationale Bildungsstrategie einfließen und beim Aufbau der Bildungsplattform Berücksichtigung finden. Dafür bedarf es der Definition von klaren Zielen und Kriterien für Inhalte, Monitoring und Steuerung.

Wie die Unterzeichner des Brandbriefs zum gescheiterten Bildungsgipfel im März 2023 fordert auch das BÖB einen Bildungsgipfel mit allen Kultusministerinnen und -ministern sowie Ministerpräsidentinnen und -präsidenten, der alle relevanten Bildungsakteure an einen Tisch bringt und einen Neustart in der Bildung einleitet. Es ist an der Zeit, Bildungsinhalte und den Fächerkanon offen zu diskutieren und gemeinsam zeitgemäß und ausgewogen zu gestalten. Ökonomische Bildung sollte dabei ganz oben auf der Liste stehen.

### **Simon Skipka**

Referat Verbraucher- und Anlegerschutz, Bundesministerium der Finanzen

Finanzielle Bildung ist ein wichtiger Teil der Allgemeinbildung. Sie erleichtert die individuelle Lebensführung; sie hilft dabei, individuelle Risiken zu meiden und Chancen zu nutzen. Als Teil der ökonomischen Bildung öffnet sie auch den Blick auf die Funktionsweise unseres Wirtschafts- und Finanzsystems. Finanzielle Bildung ist deshalb eine Grundvoraussetzung für kompetente ökonomische Teilhabe in modernen, marktwirtschaftlich verfassten Gesellschaften.

Studien zeigen, dass es im Bereich der finanziellen Bildung in Deutschland Nachholbedarf gibt. Dieser ist gleichbedeutend mit bislang ungenutzten Chancen für mehr Teilhabe, Wachstum und

Wohlstand. Deshalb wollen wir die finanzielle Bildung und damit die Finanzkompetenz in Deutschland verbessern. Dieser Aufgabe wollen sich das Bundesministerium der Finanzen und das Bundesministerium für Bildung und Forschung gemeinsam widmen, um beide Aspekte – Finanzen und Bildung – gleichermaßen zu adressieren. Konkret greifen wir dazu drei Handlungsstränge auf:

1. Wir werden eine Finanzbildungsstrategie für Deutschland erarbeiten, zusammen mit der OECD und unter Einbeziehung aller relevanten Stakeholder. Diese Strategie wird die aktuell in Deutschland bestehenden Defizite adressieren und daraus konkrete Handlungsempfehlungen ableiten; hierzu werden wir noch in diesem Jahr u. a. eine größere Konferenz ausrichten.
2. Wir werden eine zentrale Finanzbildungsplattform schaffen, welche Finanzbildungsangebote bündelt und für die Bedürfnisse unterschiedlicher Nutzerinnen und Nutzer in adressatengerechten Formaten bereitstellt sowie die Vernetzung von Akteuren im Bereich der finanziellen Bildung fördert.
3. Wir werden die Forschung zu finanzieller Bildung stärken, um u. a. die Forschungs- und Datengrundlage in Deutschland zu verbessern sowie zukünftige bildungspolitische Maßnahmen evidenzbasiert zu entwickeln.

Grundlegendes Wissen über finanzielle Zusammenhänge und Produkte befähigt Bürgerinnen und Bürger, ihr ökonomisches Umfeld einschätzen, sich in diesem Umfeld verorten und auf dieser Basis potenzielle Erträge und Risiken verantwortlich abwägen sowie entsprechende Entscheidungen treffen zu können. Die individuellen Herausforderungen ändern sich dabei im Lebenslauf. Sie beginnen mit dem ersten Taschengeld und dem ersten Handyvertrag, setzen sich über den Start ins Arbeitsleben sowie der möglichen Gründung einer Familie fort, enden aber auch noch nicht mit der Altersvorsorge. Eine nachhaltige Finanzbildung erfordert daher einen lebensbegleitenden Ansatz.

Finanzielle Bildung bedeutet auch proaktiven Verbraucherschutz, da sie es ermöglicht, bedarfsgerechte, kompetente und im Kontext der eigenen Lebenssituation sinnvolle Anlage-, Kredit- und Versicherungsentscheidungen zu treffen. Die Stärkung der finanziellen Bildung führt somit auch zu einer höheren Bereitschaft und Fähigkeit zur Partizipation am Finanzmarkt und leistet einen Beitrag zum Vermögensaufbau. Zudem trägt ein hohes Maß an finanzieller Bildung zu Finanzmarktstabilität bei.

#### **Moderation: Anissa Brinkhoff**

Freie Journalistin

### **F1.3 Die Immobilienrente – ein Produkt für Menschen in finanziellen Schwierigkeiten?**

#### **Christoph Sedlmeier**

Abteilungsleitung Immobilienentwicklung und Verrentung, Stiftung Liebenau

Seit fast 20 Jahren bietet die Stiftung Liebenau bundesweit die Verrentung der eigengenutzten Immobilie für Senioren an. Ein solches Angebot war Anfang der 2000er Jahre in Deutschland am

Markt völlig unbekannt, hat aber in den vergangenen Jahren an Bekanntheit dazugewonnen. Inzwischen gibt es vielfältige gleiche und ähnliche Produkte von gewerblichen Anbietern. Insbesondere werden in den vergangenen Jahren der Teilkauflösung aber auch die Umkehrhypothek angeboten. Entsprechend steigt auch die Nachfrage nach Verrentungen bei der/durch die Stiftung Liebenau: Die Zustifterrente.

Asset rich - income poor, so stellt man sich den potenziellen Kunden einer Immobilienverrentung vor. Das über das Erwerbsleben erarbeitete und ersparte Geld steckt überwiegend in der selbstgenutzten Immobilie. Zwar fällt keine monatliche Miete an. Fürs Haus werden aber finanzielle Mittel zur Sanierung, Modernisierung, seniorengerechtem Umbau, etc. benötigt. Die laufenden Einkünfte sollten dazu erhöht werden. Nicht wenige Senioren haben auch noch eine Darlehensvaluta – in jüngerer Zeit besonders diejenigen, die die Finanzierung der Immobilie über Lebensversicherungen vorgenommen haben. Der Darlehenszins und die Tilgung mindern das Alterseinkommen mächtig. Hier kann eine Immobilienverrentung, unabhängig in welcher Form, helfen, die finanzielle Situation zu entspannen.

Die Erfahrung aus 20 Jahren Immobilienverrentung zeigt, dass dieser als „typisch“ angenommener Fall eher die Ausnahme ist. Tatsächlich benötigen ca. 80 % der Menschen, die mit uns eine Verrentung abgeschlossen haben, das zusätzliche Einkommen nicht, da die bestehende Einkommens- und Vermögenssituation als gut bis sehr gut bezeichnet werden kann. Bei den verbleibenden ca. 20 % ist das Zusatzeinkommen hilfreich, zur Darlehenstilgung, für den laufenden Lebensunterhalt oder Konsumwünsche.

Die Immobilienverrentung ist aus unserer Erfahrung keine Lösung für in finanzielle Not geratene, unter Umständen auch noch recht junge, Senioren. Wenn aus finanziellen Gründen ein Verkauf angezeigt ist, bietet die Verrentung keine Alternative.

So ist die Motivationslage der Senioren, die verrenten dergestalt, dass der rein finanzielle Aspekt nur einer unter vielen weiteren ist: Erledigung des Themas „Was wird einmal aus meiner Immobilie“ Nähe zu einem Experten in der Altenhilfe, sicherer und solider Partner für die Immobilie, späterer Beitrag zur gemeinnützigen sozialen Arbeit der Stiftung Liebenau und weitere.

Es ist nicht, so meine These, die finanzielle Not bzw. die Maximierung der Auszahlungshöhe, die zu einer Verrentungsentscheidung führt. Vielmehr sind es weiche Faktoren aus den Feldern Sicherheit, Vertrauen, Kompetenz im Feld Immobilienbewirtschaftung und Altenhilfe.

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

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

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

**Sandra Klug**

Abteilungsleiterin Geldanlage, Altersvorsorge, Versicherungen, Verbraucherzentrale Hamburg

Die heutige Zeit birgt große finanzielle Herausforderungen. Die Kosten für Lebensmittel, Energie oder Wohnen sind stark gestiegen. Gerade in Großstädten sind die Immobilien sehr teuer. Viele Familien, die in der Vergangenheit ein Eigenheim finanzierten, hatten darüber hinaus wenig wirtschaftlichen Spielraum, um noch ausreichendes Kapital für die Altersvorsorge aufzubauen. Die bekannte Rechnung: große alte Immobilie verkaufen = neue kleinere kaufen und Kapital zum Verzehr übrighaben, geht nicht mehr auf. Der Wunsch, im mühsam ersparten Eigenheim alt zu werden, ist zudem groß. Ist die Rente jedoch nicht hoch genug, kann es zu finanziellen Engpässen kommen. Dann stellt sich die Frage: Ist die Immobilienrente eine Lösung?

Wichtig zu wissen ist, dass die Eigentümerinnen und Eigentümer zum Start in die Immobilienrente ihre Immobilie verkaufen, darin aber weiterhin wohnen können. Die Immobilie fließt jedoch nicht mehr in das Erbe der Angehörigen ein. Die Verkäuferinnen und Verkäufer erhalten einen Einmalbetrag, eine - in der Regel befristete – Rente oder eine Kombination aus beidem. Vertraglich zu klären ist, wer die Instandhaltungskosten zu tragen hat und ob die ehemaligen Besitzer ihre Immobilie zurückkaufen können. Auch andere Kosten spielen eine Rolle.

Der eigentliche Knackpunkt aber ist, dass sich eine Immobilienrente meistens erst dann lohnt, wenn die Verkäuferinnen und Verkäufer zum Zeitpunkt des Abschlusses das 70. Lebensjahr schon erreicht haben. Die finanziellen Engpässe treten aber unter Umständen schon viel eher auf, z. B. wenn die Besitzer:innen vorzeitig in Rente gehen oder krank werden.

Auch werden die Renten zumeist nicht lebenslang bezahlt. Ist eine Rentenzahlung auf 15 Jahre begrenzt, kann das finanzielle Problem wie ein Bumerang zurückkommen.

Die Immobilienrente kann also eine Möglichkeit sein, finanzielle Schwierigkeiten aufzufangen. Sie ist aber auch mit erheblichen Nachteilen verbunden, so dass Interessierte genau abwägen sollten. Eine unkomplizierte Lösung ist die Immobilienrente jedenfalls nicht.

**Mark Schmidt-Medvedev**

Schulden- und Insolvenzberater, afg worknet Schuldnerberatung gGmbH in Hamburg

Durch die Entwicklungen bei den Energiepreisen, den Finanzierungszinsen und beim Klimaschutz wird das Thema „Immobilie(n) in der Schuldenberatung“ in Zukunft häufiger als Beratungsinhalt auftauchen. Im Vordergrund steht dabei in der Regel der Erhalt des Hauses oder der Wohnung. In den Medien und in der Außenwerbung werden dann Begriffe wie Teilverkauf, Umkehrhypothek oder die Immobilienrente als Ausweg aus einer finanziellen Notlage wahrgenommen. Bei älteren Ratsuchenden kann die Immobilienrente tatsächlich mit zum Lösungsportfolio gehören. Gerade in den aktuellen Zeiten!

Oft fehlt es jedoch an entsprechendem Fachwissen auf Seiten der Immobilienbesitzer\*Innen: Was unterscheidet eine Leibrente von einem Teilverkauf? Welche Anbieter kommen in Frage? und Welche Regelungen sind unabdingbar? Hinzu kommt auch die Tatsache, dass der Begriff der Immobilienrente weiterhin gesetzlich nicht genau definiert ist, was wiederum keine genauen Standards

für diesen speziellen Markt und eine fehlende Überwachung desselbigen mit sich bringt. Die qualifizierten Beratungskräfte in den Sozialen Schuldenberatungen können hier einen wertvollen Beitrag zur Orientierung leisten.

### **Friedrich Thiele**

Vorstand, Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG

Das Thema Immobilienrente als nachhaltiges Produkt des Immobilienverzehr (Equity Release) hat sich glücklicherweise auf der iff Konferenz als Konferenzthema etabliert. Die Deutsche Leibrenten AG engagiert sich seit der Unternehmensgründung, dieses sinnvolle Produkt der Altersfinanzierung über Immobilienvermögen an den Verbraucherschutz und die interessierte Fachpresse zu adressieren. Wir möchten gerne dabei unterstützen, die Expertise für die transparente Aufklärung der Verbraucherinnen und Verbraucher für dieses neue Altersfinanzierungsprodukt geschaffen wird.

Die Menschen, die im Rentenalter über Immobilienbesitz verfügen, haben zunächst in der Phase der Altersvorsorge alles richtig gemacht: Sie haben immobiles Vermögen geschaffen, von jahrzehntelanger Wertsteigerung profitiert und können nun im Alter, sollte die Immobilie vollständig entschuldet ist, zumindest mietfrei in ihrer Immobilie wohnen. Wo gewünscht, schafft die Immobilienrente nun zusätzliche Flexibilität. Denn sie sichert einerseits das Wohnen im gewohnten Zuhause, andererseits kann das gebundene Eigenkapital zusätzlich für die Altersfinanzierung herangezogen werden. Die Formulierung des Panelthemas „Die Immobilienrente – ein Produkt für Menschen in finanziellen Schwierigkeiten?“ ist korrekterweise mit einem Fragezeichen als Fragestellung versehen. Das über die Immobilienrente - aus den eigenen vier Wänden gelöste - neugewonnene Eigenkapital erweitert in der Tat den finanziellen Spielraum. Damit können verbliebene Restschulden getätigt oder eine schmale Rente aufgebessert werden bzw. auch finanzielle Engpässe gemildert oder gar ausgeglichen werden. Natürlich können diese freien Mittel auch bereits als zukünftiges Erbe disponiert werden. Oder für die Erfüllung langgehegter Wünsche, zur Finanzierung haushaltsnaher Dienstleistungen oder für die Realisierung eines behindertengerechten Umbaus. Das Spektrum der Möglichkeiten ist also weit und vielfältig und mitnichten an finanzielle Engpässe geknüpft. Es verhilft lediglich dazu, im Alter besser und komfortabler in der eigenen Immobilie leben zu können als ohne Immobilienrente.

Die eigene Immobilie kann somit mittels der Immobilienrente eine ideale Möglichkeit der zusätzlichen Altersfinanzierung sein. Im Gegensatz zu Alternativprodukten enthält die Immobilienrente kein wirtschaftliches Risiko für die Seniorinnen und Senioren: Es besteht kein Risiko des Verlustes des Wohnrechtes, es besteht kein Kostenrisiko in Bezug auf nicht kalkulierte Instandhaltungsmaßnahmen und es besteht kein Risiko auf mögliche Wertverluste, um Anbietern einen Mindestgewinn zu garantieren. Die Immobilienrente ist daher für ältere Menschen mit Immobilienbesitz eine sinnvolle, sichere und faire Lösung der Altersfinanzierung zu Lebzeiten.

### **Moderation: Johannes Müller**

Referent, Team Finanzmarkt Geschäftsbereich Verbraucherpolitik, Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)

## F1.4 VuR/FA: Einfluss von Anbietern auf Gesetze und Gerichte

### **Prof. Dr. Heribert Hirte**

Professur für Zivilrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsrecht, Universität Hamburg

Ausufernder Lobbyismus ist nicht nur ein Problem der Politik, sondern – und vielleicht noch mehr, da es dort bislang zumeist verdeckt ist – aller Institutionen und Beteiligten, die politische Entscheidungen in ihrem Vorfeld prägen oder nachher zu beurteilen haben. Zum „Vorfeld“ gehört bei rechtspolitischen Entscheidungen vor allem die Rechtswissenschaft, die mit Aufsätzen, Tagungen, Büchern und Kommentaren Meinung macht – und insbesondere die „herrschende Meinung“ etabliert, die dann zunächst von der Politik oft unreflektiert übernommen wird. Die spätere Beurteilung obliegt der Justiz, die einerseits ebenfalls von genau dieser herrschenden Meinung beeinflusst werden kann, andererseits in der Lage ist, politische Entscheidungen nachträglich aufzuweichen oder zu verändern.

Die bisherige Diskussion um Lobbyismus blendet diese Einflussmöglichkeiten im Vorfeld des und im Anschluss an den eigentlichen Rechtsetzungsprozess weitgehend aus. Deshalb müssten die Offenlegungsvorschriften, wie sie etwa im Lobbyregistergesetz vorgesehen sind, entsprechend auch auf Wissenschaft und Justiz übertragen werden. Entsprechende Vorschläge habe ich auf dem letzten Deutschen Juristentag im vergangenen Jahr zur Diskussion gestellt. Wissenschaft, Politik und Justiz stehen nicht nebeneinander, sondern sind auf Engste miteinander verzahnt. Dies zu erkennen – und öffentlich zu machen, ist ein erster wichtiger Schritt.

### **Prof. Dr. Ulrich Krüger**

Professor für Wirtschaftsrecht, Hochschule Bremen

Potentielle Interessenkonflikte werden in der juristischen Literatur meist nicht ausreichend kenntlich gemacht. Wenn überhaupt findet sich der Hinweis, der Beitrag beruhe auf einer „Anregung aus der Praxis“. In Wirklichkeit fehlt damit weiterhin die Transparenz, die aus mehreren Gründen notwendig ist:

1. Grundsätzlich handelt es sich bei der Beauftragung von wissenschaftlichen Rechtsgutachten zur Durchsetzung eigener Interessen in Wissenschaft, Rechtsprechung und Politik um Lobbying. Das ist nicht generell verboten, weder der Auftrag noch die Anfertigung. Lobbying wird für Unternehmen und Branchen aber auch für den Verbraucherschutz betrieben. Notwendig ist aber ein größtmögliches Maß an Transparenz.
2. Gerade bei Finanzdienstleistungen ist die Gefahr der Einflussnahme auf die Gesetzgebung groß. Die Materie ist komplex und der Bedarf an fach-juristische Beratung hoch. Das ging in der Vergangenheit hin bis zur kostenlosen Bereitstellung von eigenen Unternehmensjuristen zur Ausarbeitung von Gesetzen: Noch 2006 arbeiteten in den Bundesministerien bis zu 100 externe Mitarbeiter, die ganz oder teilweise von Unternehmen, Verbänden oder Gewerkschaften bezahlt wurden. Aktueller im Gedächtnis sind z.B. die Vorwürfe wegen einer Einflussnahme des Bundesverbandes deutscher Banken bei der Neuregulierung zur Verhinderung von Cum-Ex Geschäften, die für die „Beratungspraxis“ dann doch noch scheunentorgroße Lücken zur „Steuroptimierung“ ließ.
3. Mindestens genauso problematisch ist jedoch die indirekte Einflussnahme auf die Rechtsprechung durch die Wissenschaft. Um negative Entscheidungen höherer Gerichte zu vermeiden, ist

ein Aufsatz in einer Fachzeitschrift hilfreich, der die eigene Rechtsauffassung als richtig unterstreicht. Der muss natürlich wissenschaftlich sein, also möglichst neutral, sonst ist er nicht überzeugend. Deswegen sind aus Sicht eines effektiven Lobbyings Gutachtaufträge, am besten an renommierte Lehrstühle, hilfreich. Werden aus der Branche mehrere Aufträge vergeben, erzeugt man so eine Vielzahl qualitativ hochwertiger Beiträge aus der Wissenschaft, die die eigene Position bestätigen. So kann die „herrschende Meinung in der Literatur“ gelingen. Und daran muss ein Gericht sich erst einmal abarbeiten.

4. Transparenz ist also notwendig. Wie weit aber soll die gehen? Zwar verpflichtet sich die Rechtswissenschaft in ihren Vereinigungen selbst zur Offenlegung, wenn Publikationen aus einer entgeltlichen Tätigkeit im Auftrag Dritter hervorgehen und sich dies auf die Unabhängigkeit des Verfassers oder die Neutralität der Publikation ausgewirkt haben kann. Zumeist bleibt es aber beim schwachen Hinweis auf „eine Anregung aus der Praxis“. Das kann nicht genügen. Es muss der Auftraggeber genannt werden. Will der das nicht, dann kann aus dem Gutachten keine „wissenschaftliche“ Publikation werden. Dass das keine übertriebene Forderung ist, zeigt z.B. der Blick auf die Medizin, die hier seit langem weiter ist: In deren (Muster-)Berufsordnung heißt es etwa: „In Publikationen von Forschungsergebnissen sind die Beziehungen der Ärztin oder des Arztes zum Auftraggeber und dessen Interessen offenzulegen.“ Auch international finden sich, selbst in juristischen Zeitungen, häufig obligatorische „Declarations of Conflicting Interest“.

5. Alle Akteure müssen hierfür in die Pflicht genommen werden: Die Lobbygruppen, denen Transparenz zugemutet und abgefordert werden muss. Die Rechtswissenschaft, die sich, auch in ihren Vereinigungen, klar dazu bekennen und auf die Publikation der Gutachtenergebnisse sonst verzichten muss. Die Verlage, die solche Regeln strikt einfordern müssen, etwa auch durch eine Standarderklärung über Interessenkonflikte im direkten Zusammenhang mit der Publikation. Die Beteiligung, auch drittmittelfinanzierter, Rechtswissenschaft an der gesellschaftlichen Diskussion über rechtliche Regelungen, gerade auch bei Finanzdienstleistungen, ist notwendig. Aber die Transparenz über Auftraggeber auch!

### **Anna Martin**

Financial Services Officer, Europäischer Verbraucherverband

Banken, Versicherungen, Fintechs, BigTechs sind sehr zahlreich in Brüssel vertreten, doch wie wirkt sich diese Masse an Ressourcen, sowohl personell als auch finanziell auf die europäische Gesetzgebung und ihre Umsetzung aus?

Glücklicherweise lässt sich Geld nicht 1:1 in Einfluss umwandeln und nicht jede:r Politiker\*in und Beamte:r lassen sich mit der Drohung „daran geht unser Sektor zugrunde“ um den Finger wickeln. Doch es gibt dennoch einige Möglichkeiten, wie Anbieter sehr wohl durch Ressourcen, Einfluss gewinnen können:

Die Möglichkeit überall präsent zu sein: In kaum einem Sektor gibt es so viel technische Standards, die europäische Gesetze konkretisieren. Die technischen Standards werden dann auf Grundlage der Gesetzgebung von der Industrie ausgearbeitet. Doch wo ist die Grenze zwischen politischer Entscheidung und technischer Implementierung?

Evidenzbasierte Politik fordert Daten: Folgeabschätzungen für Gesetzgebungsvorschläge beruhen primär auf quantitativen Daten. Datenerhebungen sind wichtig, doch die Ressourcen dafür hat

hauptsächlich die Industrie, und kann damit auch die Thematik und Methodik der Behebung erfassen. Im Kreditbereich ist es beispielsweise ein wesentlicher Unterschied, ob man nur auf den Kreditausfall schaut oder allgemeiner, wie viele Verbraucher\*innen durch ein Kreditprodukt in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind, den Kredit aber dank Hilfe von Freunden und Familie weiterhin bedient haben.

Eine gut ausbalancierte Diskussion? Von Panels wie bei der iff-Konferenz können Verbraucherschützer im Finanzdienstleistungsbereich meistens nur träumen. Es ist völlig normal auf Veranstaltungen, gerade wenn sie von der Industrie organisiert werden, aber auch in öffentlichen Konsultationen, die einzige Person zu sein, die eine zivilgesellschaftliche Organisation repräsentiert. Häufig wird aber dennoch in Mehrheiten gedacht: eine Mehrheit der Teilnehmer\*innen befürwortet Lösung A außer Verbraucherorganisation XY. Wie mächtig der Druck der Finanzindustrie ist, konnte man sehr gut beim Thema Provisionsverbot für Investment- und Versicherungsprodukte beobachten. Banken und Versicherungen sind monatelang gegen die Intention der Kommission ein Provisionsverbot vorzuschlagen, Sturm gelaufen und haben es letztlich geschafft, dass diese ihre Vorschläge stark abgeschwächt hat.

Was bedeutet das für Verbraucherorganisationen im Bereich Finanzdienstleistungen?

Zuerst einmal: nicht aufgeben. Unsere Arbeit hat eine sehr hohe Relevanz und sowohl die europäischen Institutionen als auch die Aufsichtsbehörden sind immer sehr an einem Austausch interessiert.

Keine Angst haben, den Ressourcenunterschied klar zu benennen und eine ausgeglichene Vertretung in Gremien einzufordern, die mit unseren Ressourcen auch zu bewerkstelligen ist. Das Gleiche gilt für Datenerhebungen: evidenzbasierte Politik ist richtig und wichtig, nur sollten dann auch die Daten öffentlich erhoben werden und nicht ungeprüft von der Anbieterseite übernommen werden.

Sich gut organisieren: Als Europäischer Verbraucherverband versuchen wir die vielen Erfahrungen aus allen EU-Ländern zu bündeln und gesammelt an die EU-Institutionen heranzutragen und der Austausch mit nationalen Verbraucherorganisationen als unseren Mitgliedern hilft uns die Politik mit guten Argumenten von unserer Position zu überzeugen.

### **Hans-Herman Schild**

Vorsitzender Richter am Verwaltungsgericht Wiesbaden i.R.

Rechtsanwälte und Hochschullehrer arbeiten manchmal sehr oft direkt an Gesetzen oder Staatsverträgen sehr stark beratend mit. Anschließend veröffentlichen Sie ihre Auslegung und Meinung in Kommentaren zu den „mit“ erarbeitenden Normen und sind später mit Mandaten aus dem jeweiligen Sachgebiet mandatiert. In der gerichtlichen Praxis ist es wichtig dies zu erkennen, um sich ggf. kritisch damit auseinander zu setzen.

### **Moderation: Tobias Freudenberg**

Schriftleitung der Neuen Juristischen Wochenschrift, Verlag C.H. Beck

## F2.1 Nachhaltigkeit in der Anlageberatung - was sind lessons learnt?

### **Stefan Fritz**

Spezialist Investmentfonds - Fokus Sustainable Finance, Prozesse, Fachkommunikation bei GLS Investment Management GmbH

#### Nachhaltigkeit in der Anlageberatung – vertane Chance?

Seit August 2022 müssen Anlageberater\*innen Ihre Kund\*innen fragen, wie sie es mit der Nachhaltigkeit halten. Die Kommission hat die Finanzmarktrichtlinie MiFID 2 erweitert. Privatanleger\*innen, die viel Vermögen besitzen und laut Umfragen eine hohe Bereitschaft haben, nachhaltig zu investieren, sollen ihr Kapital nachhaltiger anlegen. Die Erweiterung von MiFID 2 erschien der EU-Kommission daher als ein geschickter Ansatzpunkt, um zusätzliches Kapital zu mobilisieren. Doch derzeit ist fraglich, ob die EU-Kommission ihr Ziel erreicht. Die inhaltliche Ausgestaltung der so genannten Nachhaltigkeitspräferenzabfrage basiert auf EU-Verordnungen, die noch nicht ausge-reift sind bzw. an Glaubwürdigkeitsdefiziten leiden (Atomkraft und Erdgas in der EU-Taxonomie). Anlageberater\*innen und Privatanleger\*innen sind überfordert. Wie erklären sie innerhalb von 5 Minuten komplexe europäische Verordnungen? Bisher ist es doch eher der Fall, dass viele Privatanleger vor allem nicht in Waffen oder Kinderarbeit investieren wollen. Was geschieht, wenn in den gesetzlich „strengsten“ Nachhaltigkeitsfonds plötzlich Rüstungsunternehmen auftauchen? Da verzichten viele Anleger\*innen lieber darauf, eine Nachhaltigkeitspräferenz auszudrücken. Wie lässt sich dieser Missstand beheben? Welche Instrumente bieten verlässliche Orientierung für Anlageberater\*innen, um glaubwürdig zu Nachhaltigkeit zu beraten? Diesen Fragen muss sich die gesamte Branche nun stellen, damit das Kapital von Privatanleger\*innen auch gezielt in sozial-ökologische zukunftsweisende Geschäftsmodelle fließt.

#### Über die GLS Investments

Als hundertprozentige Tochter der GLS Gemeinschaftsbank eG widmet sich die GLS Investment Management GmbH der Entwicklung nachhaltiger Fondskonzepte und betreut diese dauerhaft unter sozialen, ökologischen und ökonomischen Gesichtspunkten. Die bisher aufgelegten Fonds investieren aktuell rund 1,5 Mrd. Euro in Unternehmen, die nachhaltig menschliche und zukunftsweisende Ziele verfolgen.

### **Prof. Dr. Timo Busch**

Professur für BWL, insb. Energie- und Umweltmanagement, Universität Hamburg

Wenn Retail-kund:innen nachhaltig investieren wollen, zeigen wissenschaftliche Untersuchungen, dass sie Geld so anlegen möchten, dass dieses etwas verändert bzw. bewirkt. Viele SRI Produkte versprechen genau dies. Demgegenüber kommt in der Presse und von anderen kritischen Stimmen aber immer wieder das Argument auf, dass mit reinen Ausschlusskriterien nichts bewirkt werden kann. Wer hat nun Recht? Mein Beitrag wird Licht in dieses Diskussion bringen.

In jüngerer Zeit hat sich der Schwerpunkt vieler Investments in der Tat auf die Wirkung – d.h. realwirtschaftliche Veränderungen – verlagert. Dabei stellt sich die Frage, was genau ein Impact Investment ist bzw. sein sollte. Um Investments anhand ihres Wirkungspotentials zu unterscheiden, differenziert der Vortrag zwei Arten von Impact Investments: Wirkungskompatible Investitionen fokussieren sich auf Unternehmen, die bereits einen positiven Beitrag auf die Umwelt oder Gesellschaft aufweisen (Company Impact), beispielsweise durch den Grad der Ausrichtung an den

Sustainable Development Goals (SDGs). Wirkungseffektive Investitionen zielen darauf ab, durch Investorenaktivitäten zu weiteren ökologischen oder/und sozialen Veränderungen beizutragen (Investor Impact).

Mein Fazit ist, dass diese Unterscheidung grundsätzlich sehr wichtig ist, dass Anlegerberater:innen entsprechende Transparenz über das Wirkungspotential von SRI Anlagen dem Kunden oder der Kundin gegenüber vermitteln sollten und dass die derzeitigen MiFIT II Regulierungen diese Anforderungen nicht erfüllen.

### **Anke Behn**

Teamleiterin Finanzdienstleistungen, Verbraucherzentrale Bremen

In Anlagegesprächen müssen Verbraucher:innen seit August 2022 gefragt werden, ob sie nachhaltig anlegen möchten. Antworten sie mit „Ja“, sollte ihnen ein solches Produkt angeboten werden. Aber was ist eigentlich ein nachhaltiges Finanzprodukt?

Eine einheitliche Definition gibt es noch nicht. Jeder Anbieter kann immer noch mit unterschiedlichen Auslegungen arbeiten. Aufgrund fehlender Mindeststandards dürfen auch Produkte als nachhaltig bezeichnet werden, die nur geringe Anforderungen erfüllen.

Mehr Klarheit sollen die Regelwerke der EU bringen. Doch noch sind diese nicht gänzlich in Kraft bzw. angekündigte Termine verzögern sich immer wieder. So sollten die vier fehlenden Umweltziele der Taxonomie eigentlich seit Januar 2023 gelten. Offen sind auch noch die sozialen Taxonomie-Ziele. Trotzdem sollen Verbraucher:innen jetzt schon im Anlagegespräch entscheiden, ob und zu welchem Anteil sie nach der Taxonomie anlegen möchten. Dies führt aber in der Regel zu keinen zufriedenstellenden Ergebnissen, da bislang nur zwei Umweltziele in Kraft getreten sind.

Als weiteres Kriterium können sie eine Anlage nach der Offenlegungsverordnung (SFDR) auswählen. Die SFDR soll Veröffentlichungsstandards in Europa vereinheitlichen und die Vergleichbarkeit von Finanzprodukten fördern. Zudem sollen vorvertragliche Informationen die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken beinhalten. Vielen Verbraucher:innen sind im Zusammenhang mit der Offenlegungsverordnung jedoch nur die Begriffe „Artikel 8 oder 9 Fonds“ bekannt. Manche empfinden diese Eingruppierung fast wie ein Label. Dabei handelt es sich hierbei nur um eine Verordnung über Offenlegungspflichten. Waren einige Anbieter zu Beginn bei der Einstufung noch sehr mutig, haben sie nun zurückgerudert – und einige ihrer als Artikel 9 deklarierten Fonds wieder zurückgestuft. Dieses Vorgehen irritiert Anleger:innen und zeigt auch, wie unsicher einige Anbieter im Umgang mit dieser Regelung sind.

Aus diesen Gründen sind viele Interessierte auch nach einem Beratungsgespräch bei Kreditinstituten oft noch vorsichtig. In unseren Gesprächen hören wir weiterhin Fragen wie „Hält das beworbene Produkt, was es verspricht?“ und „Wie erkenne ich, ob es nachhaltig ist?“ oder auch „Warum ist die Firma XY in einem nachhaltigen Fonds enthalten?“

Fazit:

Vermutlich müssen wir alle – und auch interessierte Verbraucher:innen – noch länger Geduld aufbringen, bis durch die angeschobenen Regelungen ein Mindestkonsens zu meiner Eingangsfrage erreicht wird und auch die Transparenzregelung stärker wirken können.

Auch deswegen sollten Anleger:innen weiterhin die wesentlichen Kriterien einer Geldanlage an die erste Stelle ihrer Überlegungen setzen: Bedarfsgerechtigkeit sowie Beachtung von Risiken und Kosten. Und erst danach in den passenden Produktgruppen nach nachhaltigen Varianten schauen.

### **Nicola Koch**

Head of Retail Investing, 2<sup>o</sup> Investing Initiative

Nach dem Inkrafttreten der neuen MiFID II/IDD delegierten Rechtsakte zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen haben wir Testkäufe in Deutschland und fünf weiteren EU-Ländern zwischen 2022 und 2023 durchgeführt (siehe Studie [hier](#)). Die Ergebnisse zeigen, dass im Vergleich zu 2021 Nachhaltigkeitspräferenzen zwar vermehrt abgefragt werden (siehe Studie [hier](#)), jedoch die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften noch alarmierend gering sind. Zum Beispiel, im EU-Durchschnitt brachten Berater\*innen in nur 48% der Beratungsgespräche das Thema Nachhaltigkeitspräferenzen eigenständig zur Sprache, ohne dass die Kund\*innen sie dazu extra aufgefordert haben.

Obwohl signifikante Qualitätsunterschiede in der Beratungspraxis zwischen den Zielländern beobachtet wurde, deuten unsere Ergebnisse zudem über alle Länder hinweg auf ein sehr hohes Risiko von systematischer Fehlberatung an wirkungsorientierte Kund\*innen hin. Dies ist besonders problematisch, da unsere Umfragen in 13 EU-Ländern zeigen, dass zwischen 35%-60% der Kleinanleger\*innen das Ziel haben mit ihren Ersparnissen eine echte Wirkung in der Realwirtschaft zu erzielen (siehe Studien [hier](#), [hier](#), [hier](#)). Das Problem liegt zum einen daran, dass das Konzept von „Investor-Impact“ noch nicht in der Regulatorik integriert wurde, zum anderen an dem weiterhin geringen Wissen der Anlageberater\*innen zum Thema Wirkung und Geldanlagen sowie ungeeigneter Produktangebote.

### **Irreführende Marketingversprechen zur Umweltwirkung von Finanzprodukten**

In 2021 haben wir bereits in einer Studie darauf hingewiesen, dass in ca. 50% der rund 500 grün gelabelten analysierten Fondsprodukte Marketingversprechen zur Umweltwirkung vorkamen, während kein Fonds die behauptete Umweltwirkung beweisen konnte ([Link](#)). Unter Anwendung von UCPD sind diese Arte von Marketingversprechen nach unserer rechtlichen Einschätzung daher irreführend. Es besteht Grund zur Annahme, dass diese Praxis daher tatsächlich mit erheblichen rechtlichen Konsequenzen einhergehen kann und ein bislang stark unterschätztes Risiko darstellt (z.B. in Frankreich Sanktionen bis zu 10% des Umsatzes). Wir haben nun auf Anfrage der ESAs die Analyse erneuert mit Fokus auf Art 8 und 9 Fonds (noch nicht veröffentlicht) und haben erneut eine große Anzahl an irreführenden Marketingversprechen zur Umweltwirkung von Finanzprodukten identifizieren können (dabei 3/4 der Versprechen in Art 9 und 1/4 in Art 8). Die weitverbreitetste Irreführung bleibt dabei die Verwirrung zwischen der Wirkung der Portfoliounternehmen („Company Impact“) und des Investors („Investor-Impact“), überwiegend in KIIDs und SFDR-Offenlegungen.

### **Instrumente zur Unterstützung: Best-practice MiFID-II Fragebogen, neuer Leitfaden für Marketingversprechen und eine neue Wirkungspotential-Bewertungsmethode**

Zusammen mit einer Multi-Stakeholder-Arbeitsgruppe haben wir daher einen Fragebogen und Leitfaden entwickelt ([Link](#)), um mit den neuen MiFID II/IDD Anforderungen im Einklang zu stehen und darüber hinaus die Nachhaltigkeitsziele der Kleinanleger\*innen zu erfüllen. Um irreführende

Marketingversprechen in Zukunft zu vermeiden, haben wir zudem zusammen mit dem französischen Generalkommissariat für nachhaltige Entwicklung (CGDD) und der Agentur für Umwelt- und Energie (ADEME) einen Leitfaden für Marketingversprechen zur Umweltwirkung von Finanzprodukten veröffentlicht ([Link](#)). Darauf basierend, veröffentlichen wir nun mit PRI einen europäischen Leitfaden. Um in Zukunft vermehrt Finanzprodukte mit erhöhtem Wirkungspotential aufnehmen und vertreiben zu können, haben wir des Weiteren eine wissenschaftsbasierten Methode entwickelt, um das Wirkungspotential von unterschiedlichen Finanzprodukten bewerten zu können ([Link](#)). Wir werden die Methode dieses Jahr in sechs europäischen Ländern testen und die Ergebnisse in einer neuen öffentlichen Datenbank für Produktvertriebler veröffentlichen.

### **Moderation: Gesa Vögele**

Gründerin mimastitan – Sustainable Finance Research & Consulting

## F2.3 Digitaler Euro

### **Claudio Zeitz-Brandmeyer**

Referent für Zahlungsverkehr und Digitalisierung, Team Finanzmarkt, Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv)

Die Einführung des digitalen Euro könnte den europäischen Zahlungsverkehr auf eine neue Stufe heben: als europaweit einsetzbares digitales Zahlungsmittel, das zu geringen Kosten operiert und noch dazu die Privatsphäre der Nutzer:innen schützt. Als Zahlungsverfahren, das im stationären Handel und in der Gastronomie, im E-Commerce, gegenüber Behörden und peer-to-peer (P2P) eingesetzt werden könnte. Als elektronisches Zahlungsmittel, das offline-fähig und so gestaltet ist, dass es auch von denjenigen genutzt werden kann, die von heutigen mobilen Bezahlösungen ausgeschlossen werden. Als europäische Digitalwährung, die mit der Vision antritt, den europäischen Zahlungsverkehr und damit die europäische Volkswirtschaft unabhängiger und widerstandsfähiger zu machen.

Von der Vision zur Realisierung ist es jedoch ein zäher und komplizierter Weg. Grundsätzliche konzeptionelle Fragen müssen genauso geklärt werden, wie Lösungen für sehr konkrete Detailfragen gefunden werden müssen. Zudem stehen dem Interesse an der Schaffung eines neuen digitalen öffentlichen Guts vielfältige unternehmerische Interessen gegenüber. Entscheidend wird im politischen und fachlichen Ringen der kommenden Monate deshalb bleiben, die großen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.

Im Sommer wird die EZB die Untersuchungsphase beenden und präsentieren, wie der digitale Euro in der Praxis aussehen könnte. Bereits im Juni werden Legislativvorschläge der EU-Kommission erwartet. Die Entwürfe werden sich daran messen lassen müssen, ob sie den Zahlungsverkehr im Sinne der europäischen Verbraucher:innen voranbringen:

- Ermöglicht der digitale Euro tatsächlich ein deutlich höheres Maß an Privatsphäre im Vergleich zu gängigen elektronischen Bezahlverfahren?
- Werden digitaler Euro und Bargeld künftig als gesetzliche Zahlungsmittel überall akzeptiert werden müssen und sind eingeräumte Ausnahmen von diesem Grundsatz gerechtfertigt?

- Macht der digitale Euro die europäische Wirtschaft tatsächlich unabhängiger von BigTechs und US-Zahlungsdienstleistern? Oder bereitet er ihnen im Gegenteil geradezu das Feld?
- Welche Intermediäre dürfen (oder müssen?) den digitalen Euro anbieten und wie werden diese beaufsichtigt?
- Wie löst der digitale Euro den Zielkonflikt zwischen geringen Kosten für die Nachfrageseite (insbesondere Verbraucher:innen und Handel) und hohen Gewinnaussichten, um Zahlungsdienstleister zu motivieren, den digitalen Euro prominent anzubieten? Gelingt also das Ziel, mithilfe des digitalen Euros tatsächlich die Kosten des Zahlungsverkehrs zu senken?
- Macht der digitale Euro den europäischen Zahlungsverkehr resilienter?
- Ermöglicht der digitale Euro denjenigen Verbraucher:innen Zugang zu digitalen Bezahlverfahren, die bisher davon ausgeschlossen werden?

Jenseits der konkreten Ausgestaltung des digitalen Euros stellt sich ganz grundsätzlich die Frage, wie die europäische Bezahlungslandschaft der Zukunft aussehen wird. Welche Rolle werden digitaler Euro, europäische Zahlungslösungen – wie die European Payment Initiative (EPI) – und dezentrale Zahlungslösungen auf Basis von Echtzeitzahlungen neben den bereits etablierten Verfahren einnehmen? Und welche konkreten Schritte unternehmen Gesetzgeber und Zentralbanken jenseits von Bekenntnissen, um das Bargeld zukunftsfest zu machen?

### **Prof.'in Dr. Anne Riechert**

Professorin für Datenschutz und IT-Recht, Frankfurt University of Applied Sciences

Eine digitale Währung müsste als gesetzliches Zahlungsmittel legitimiert werden. Die Europäische Zentralbank weist darauf hin, dass das Sekundärrecht die Bedingungen für die Ausgabe eines digitalen Euro mit dem Status eines gesetzlichen Zahlungsmittels durch das Eurosystem regeln könne. Je nach endgültiger Ausformung des digitalen Euros wären allerdings die einzelnen Transaktionen im Gegensatz zum Bargeld personalisiert. Bargeld garantiert weitestgehend Anonymität von BürgerInnen und verhindert die Überwachung des Zahlungsverkehrs sowohl durch Unternehmen als auch staatliche Stellen. Zwar ist Anonymität ein Grundsatz, der ebenso im Telekommunikation-Telemedien-Datenschutzgesetz (TTDSG) verankert ist: So haben Anbieter von Telemedien nicht nur die Nutzung von Telemedien, sondern auch ihre Bezahlung anonym zu ermöglichen. Die Aufrechterhaltung der Anonymität ist jedoch in der Praxis aufgrund der informationstechnischen Entwicklung und fortschreitender Verknüpfungsmöglichkeiten mit Schwierigkeiten behaftet und daher zumindest nach Ablauf einer gewissen Zeitspanne zu überprüfen, um eine Re-Identifikation betroffener Personen auszuschließen.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob Anonymität als (politisches) Ziel angestrebt und sinnvoll ist. In diesem Zusammenhang ist etwa an Auswertungen zur Verfolgung von Geldwäscheaktivitäten oder zur Terrorismusbekämpfung zu denken, die in Deutschland aktuell durch das Geldwäschegesetz geregelt werden. Ein neuer Vorschlag zur Verhinderung der Nutzung des Finanzsystems für Zwecke der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung wird derzeit auf europäischer Ebene diskutiert und das Verbot anonymer Konten auf so genannte „Wallets“ ausgeweitet.

Aus datenschutzrechtlicher Sicht ist ebenso zu beachten, dass der digitale Zahlungsverkehr grundsätzlich Auswertungsmöglichkeiten beinhaltet, die gerade in Kombination mit Künstlicher Intelligenz besondere Gefahren für die Persönlichkeitsrechte der Betroffenen nach sich ziehen können.

Daher sind insgesamt die unterschiedlichen Akteure sowie deren Zwecke zu berücksichtigen. Bezüglich des Vertragsverhältnisses „Käufer – Verkäufer“ gelten die Anforderungen aus der DSGVO: Soll der digitale Euro als Offline-Zahlungsinstrument dienen, wäre eine damit verbundene Guthabekarte für die Zwecke des Verkäufers grundsätzlich ausreichend. Für die Abwicklung des Kaufs, insbesondere bei Geschäften des täglichen Bedarfs, sind regelmäßig keine darüberhinausgehenden Informationen über die KundInnen notwendig. Rechtsgrundlage ist die Erforderlichkeit der Datenverarbeitung.

Andere Akteure, wie die Europäische Zentralbank oder von dieser beauftragte Intermediäre, bedürfen gleichermaßen einer Legitimation, wenn sie Daten verarbeiten und darauf zugreifen. Zu beachten ist, dass die Europäische Zentralbank nicht notwendigerweise einen Zugriff auf die personenbezogenen Daten benötigt. Dies hängt jedoch entscheidend von den Zwecken sowie der Ausrichtung der geplanten Ausgestaltung des digitalen Euros ab. Eine Umsetzungsmöglichkeit bestünde in der gerade erwähnten Verwendung einer Guthabekarte als Offline-Zahlungsinstrument, die mit keinerlei personenbezogenen Daten verknüpft ist. Die für den Wirtschaftsverkehr interessantere und fortschrittlichere Option dürfte jedoch die online nutzbare Form des digitalen Euros sein. Wesentliche Bausteine zum Schutz der Persönlichkeitsrechte sind die Sicherstellung der Kontrollmöglichkeiten durch die Betroffenen sowie die Umsetzung des Grundsatzes des Datenschutzes durch Technikgestaltung. Die Rückverfolgbarkeit von Transaktionen könnte beispielsweise (zumindest) im Falle von geringfügigen Beträgen ausgeschlossen werden. Fraglich könnte in diesem Zusammenhang außerdem sein, inwiefern Datentreuhänder eine unterstützende Funktion einnehmen können.

Zukünftig wird sich zeigen, inwieweit aus datenschutzrechtlicher Sicht eine neue gesetzliche Grundlage – etwa aufgrund eines öffentlichen Interesses – für die Umsetzung des digitalen Euros geschaffen wird. Der Europäische Datenschutzausschuss verweist zumindest darauf, dass der geltende Rechtsrahmen nicht geeignet erscheint.

### **Dr. Bernd Villhauer**

Geschäftsführer, Weltethos-Instituts

Für meine Diskussionsbeiträge sind drei Ausgangsfragen zum Digitalen Euro zentral:

1. Was nützt er den Verbraucherinnen und Verbrauchern?
2. Wird er von der Mehrheit gewollt?
3. Wie sind die Chancen und Risiken bei der Integration in internationale Systeme?

Ich frage also nach dem *sozialen Nutzen*, der *demokratischen Legitimation* und der *makroökonomischen Integration* dieser Form von CDDB (Central Bank Digital Currency).

Für die ersten beiden Punkte fällt meine Einschätzung eher negativ aus: der Verbrauchernutzen ist für mich nicht eindeutig und die Ablehnung der Mehrheit europäischer Bürgerinnen und Bürger stark: je nach Erhebung lehnen 70-80 % der Befragten den Digitalen Euro ab.

- Beim Verbrauchernutzen müsste vor allem gezeigt werden, warum es vorteilhaft sein soll, Zentralbankgeld digital zirkulieren zu lassen. Denn elektronisch zahlen können wir jetzt schon und die Sicherheit ist in allen europäischen Ländern weitgehend gesichert. Wenn ausdrücklich betont wird, dass es nicht um eine Anlageform, sondern nur um ein Zahlungsmittel geht, bei dem es auch noch eine Mengengrenzung (z.B. auf 3.000,- Euro) geben

soll, dann ist kaum einsichtig, was eine Umstellung an zusätzlicher Sicherheit für Vermögen oder Zahlungsmöglichkeiten bringen soll.

- Die Mehrheitsverhältnisse sind für mich ebenfalls ein starker Einwand: in einer Zeit, in der über populistische Bewegungen von links oder rechts Stimmung gegen die „abgehobene EU-Eliten“ gemacht wird, sollten nicht ein so unpopuläres Projekt vorantreiben. Hinzu kommt, dass der digitale Euro immer mit den sogenannten Kryptowährungen in Verbindung gebracht wird (auch wenn das inhaltlich nicht ganz zutreffend ist) – und durch den Ansehensverlust dieser digitalen Assets (wie Bitcoin, Ripple, Ether etc.), der sich in absehbarer Zeit wohl nicht verändern wird, ist auch das Standing eines Digital-Euro schwierig.
- Die Integration in andere supranationale Zahlungssysteme ist ein wichtiger Punkt, bei dem ich aber noch Diskussions- und Forschungsbedarf sehe. Es kann gut sein, dass wir Transaktionskosten sparen und Vereinfachungen erreichen, indem wir auf dieser Ebene miteinander kompatible digitale Zentralbanksysteme etablieren. Vieles ist dabei aber noch ungeklärt – z.B. sehe ich nicht, wie der Geschäftsbankensektor bei länderübergreifenden Finanzakteuren vor tiefgehenden Disruptionen geschützt werden soll. Das Dilemma scheint mir: je sicherer UND verbreiteter ein solches digitales Zentralbankgeld ist, desto schwieriger wird die Verzahnung mit dem privaten Sektor.

Allerdings könnte es sein, dass wir in Europa die Forschung und Entwicklung bei CDBC schon deshalb vorantreiben müssen, weil das in anderen Währungsräumen getan wird – und wir am Ende nicht in einer Welt agieren sollen, in der die Standards von Anderen bestimmt worden sind.

#### **Dr. Heike Winter**

Volkswirtin, Deutsche Bundesbank (Bereich Digitalisierung im Zahlungsverkehr)

Ein digitaler Euro wäre eine digitale Form von Zentralbankgeld, konkret des Euro. Er könnte von der breiten Bevölkerung in ähnlicher Weise genutzt werden wie Bargeld – nur eben in virtueller Form. Der digitale Euro wäre also „Retail CBDC“ (Central Bank Digital Currency, englisch für digitales Zentralbankgeld). Neben Bargeld würde das Eurosystem den privaten Haushalten somit eine zusätzliche Form von Zentralbankgeld zur Verfügung stellen, welches schnell, einfach und sicher verwendet werden könnte.

Mitte Juli 2021 hat der Rat der Europäischen Zentralbank (EZB) entschieden, ab Oktober 2021 eine zweijährige Untersuchungsphase zum digitalen Euro zu starten.

Während der Untersuchungsphase des Projekts wird der Fokus des Eurosystems auf einer möglichen funktionalen Ausgestaltung liegen, die auf den Bedürfnissen der Nutzer basiert. Dies umfasst die Bildung von Fokusgruppen, die Erstellung von Prototypen und konzeptionelle Arbeit. Untersucht werden dabei die Anwendungsfälle, für die ein digitaler Euro vorrangig geeignet sein sollte, um seinen Zweck zu erfüllen: eine risikofreie, verfügbare und effiziente Form von digitalem Zentralbankgeld zu sein.

Darüber hinaus wird das Projekt Aufschluss darüber geben, ob Änderungen am EU-Rechtsrahmen erforderlich sein könnten, die mit den europäischen Mitgesetzgebern erörtert und von ihnen beschlossen werden müssten. Im Verlauf der gesamten Untersuchungsphase des Projekts wird die EZB auch weiterhin mit dem Europäischen Parlament und anderen politischen Entscheidungsträgern in Europa im Austausch stehen. Zudem werden die zusammen mit der Europäischen Kommission durchgeführten technischen Arbeiten am digitalen Euro intensiviert.

Schließlich werden im Rahmen der Untersuchung die möglichen Auswirkungen eines digitalen Euro auf den Markt bewertet und die Gestaltungsmöglichkeiten identifiziert, die den Datenschutz

sicherstellen und Risiken für die Bürgerinnen und Bürger, die Intermediäre und die Gesamtwirtschaft im Eurogebiet vermeiden sollen. Des Weiteren wird ein Geschäftsmodell für beaufsichtigte Intermediäre im Umfeld des digitalen Euro definiert. Eine Market Advisory Group wird den Einschätzungen potenzieller Nutzer und Verteiler eines digitalen Euro in der Untersuchungsphase Rechnung tragen.

Erst nach Abschluss der Untersuchungsphase wird entschieden, ob der digitale Euro tatsächlich eingeführt wird. Derzeit arbeitet die EU-Kommission an einem Gesetzesentwurf, der die Einführung eines digitalen Euros regeln soll. Dieser Vorschlag wird dann im Europäischen Rat und im Europäischen Parlament diskutiert, und am Ende als eine EU-Regulierung (vermutlich Verordnung) verabschiedet.

### **Dr. Dr. Johannes Blassl**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Heuking Kühn Lüer Wojtek

Manch einer hält den digitalen Euro im heutigen Wirtschaftsleben und der voranschreitenden Digitalisierung unseres Alltags für längst überfällig. Während andere Staaten sich bereits in Testphasen hinsichtlich einer digitalen Staatswährung befinden (beispielsweise China), wird in Europa noch darüber diskutiert. Diese Tatsache versetzt die EZB jedoch in Zugzwang und fordert eine Reaktion, um den Anschluss nicht zu verlieren.

Man sollte sich vor Augen führen, dass heute bereits eine Vielzahl von Transaktionen digital abläuft. Hierunter fallen etwa das Online-Banking, Apple oder Google Pay und Paypal. Mittels dieser Möglichkeiten können Bezahlvorgänge ganz ohne Papierscheine und Metallmünzen abgewickelt werden und es lässt sich mittlerweile fast überall ohne physisches Bargeld bezahlen. Der Bedarf an bargeldlosen Bezahlvorgängen hat nicht zuletzt durch die COVID-19 Pandemie nochmal zusätzlich an Aufschwung gewonnen. Damit einhergehend hat die Rolle der EZB im Privatsektor zugleich an Bedeutung verloren.

Für die EU-Bürger würde der digitale Euro somit schonmal in einer erhöhten Bequemlichkeit ihrer Bezahlvorgänge liegen. Aktuell werden bei digitalen Bezahlvorgängen mit den zuvor genannten Apps kleine Gebühren und wertvolle Daten an die großen amerikanischen Konzerne, etwa Apple, Google oder Paypal, übermittelt. Würde die digitale Währung sodann von der EZB selbst angeboten, könnte eine staatlich souveräne digitale Bezahlinfrastruktur geschaffen und so der Übernahme des Zahlungsverkehrs durch private Tech-Konzerne ein deutlicher Schritt entgegengesetzt werden. Darüber hinaus könnte ein digitaler Euro zu mehr Sicherheit, Datenschutz und digitaler Souveränität in der EU führen.

Insbesondere mit Blick auf Stablecoins und andere Kryptowerte sieht die EZB ihre geldpolitische Souveränität als gefährdet. Mit dem digitalen Euro kann die EZB dieser Entwicklung entgegenwirken und eine Alternative für Zahlungssysteme und Währungen des Privatsektors anbieten.

Letztlich sollte man in Sachen Umsetzung jedoch realistisch bleiben. Es bleibt fraglich, ob Zentralbanken in die Rolle eines Anbieters von komfortablen IT-Lösungen schlüpfen können. Nicht ohne Grund war diese Rolle bisher den Banken und Finanzdienstleistern vorbehalten.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass aus Sicht der Wirtschaft durchaus die Notwendigkeit des digitalen Euros gesehen wird. Die Initiativen der EZB haben jedoch nicht die gewünschte Geschwin-

digkeit. Trotzdem ist es ein Schritt in die richtige Richtung, denn der deutsche Markt bedarf konkurrenzfähiger Lösungen für digitales Bezahlen, vor allem vor dem Hintergrund, dass ansonsten fast alle Transaktionen, inklusive der Transaktionskosten und -daten, ausschließlich über amerikanische Systeme abgewickelt werden.

**Moderation: Prof.'in Dr. Ingrid Gröbl**

Vorständin, institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff)

## F2.4 VuR/FA: Massenverfahren & Verbandsklagen

**Prof. Dr. Christian Wolf**

Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Deutsches, Europäisches und Internationales Zivilprozessrecht, Universität Hannover

Deutschland verfügt über eine ausgeprägte Amusikalität in Bezug auf den kollektiven Rechtsschutz. Häufig wird in der Diskussion undifferenziert auf die US-amerikanischen class action Bezug genommen, ohne die notwendigen Differenzierungen zwischen Beweisrecht (pre-trial discovery), Strafschaden (punitive damage) und Erfolgshonorar vorzunehmen. Völlig aus dem Blick gerät in der Regel die materielle Rechtslage. In einem Prozess lassen sich einzelne Ansprüche nur so weit bündeln, wie die materiellen Anspruchsvoraussetzungen kollektivierbar sind. Der klassische Zivilprozess entspricht unserem Denken im Zweipersonenverhältnis der Anspruchsprüfung. Fordert eine Rechtsordnung, um nur ein Beispiel zu benennen, den Nachweis im Einzelnen, dass die Entscheidung eine bestimmte Aktie zu kaufen auf einer konkreten falschen Kapitalmarktinformation beruht, und lehnt die fraud on the market theory ab, bleibt logischerweise wenig Spielraum für Maßnahmen des kollektiven Rechtsschutzes übrig.

Auch sieht man in Deutschland eine latente Gefahr, dass sogenannte Klägerkanzleien durch unsubstantiierte Klagen die beklagten Unternehmer unter Druck setzen, um so Vergleiche zu erzwingen. Um dies einzuhegen, besteht in Deutschland die Neigung, den kollektiven Rechtsschutz bestimmten Verbänden zu überantworten. Dies war das Konzept der Musterklage nach §§ 606 ff. ZPO und wird nun im Regierungsentwurf zum Verbraucherrechtgedurchsetzungsgesetz (VDuG) fortgeführt. Zusätzlich verschärft der Gesetzgeber die Ungleichheit zwischen den klagenden Verbraucherverbänden und den Beklagten, indem er den Streitwert begrenzt. Dabei sucht man das Kostenrisiko für die Verbände durch eine Streitwertbegrenzung herabzusetzen und übersieht dabei, dass so die Chancengleichheit zwischen den klagenden Verbänden und den beklagten Unternehmen nicht hergestellt werden kann. Die RVG-Gebühr zum herabgesetzten Streitwert ist für die Verbände jedenfalls Orientierungsmarke, während die beklagten Unternehmen ihre Kanzleien nach Stundensätzen bezahlen. Gleichen Zugang zum Recht durch eine Streitwertherabsetzung herstellen zu können, beruht auf der Fehlvorstellung, die Prozessvertreter arbeiten auf beiden Seiten zu den gesetzlichen Gebühren, was der Rechtswirklichkeit nicht entspricht.

Neben dem vom Gesetzgeber vorgesehenen kollektiven Verbraucherrechtsschutz durch Verbände tritt in zunehmendem Umfang das sogenannte Sammelklageinkasso. Inkassounternehmen werben die Abtretung von Schadensersatzansprüchen ein, welche diese dann in einer Klage verbunden geltend machen. Hierbei finanzieren die Inkassounternehmen die Klagen über ein Erfolgshonorar. Obwohl der BGH mit der Airdeal-Entscheidung eigentlich bereits die grundsätzliche Zulässigkeit

des Modells festgestellt hat, wird dieses Modell immer wieder durch die Instanzgerichte bei Kartellschadensersatzansprüchen in Frage gestellt. Jüngst hat dies zu einer Vorlagefrage des LG Dortmund zum EuGH geführt, der die Regelung im RDG in Frage stellt.

### **Ronny Jahn**

Leiter Team Musterfeststellungsklagen, Verbraucherzentralen Bundesverband (vzbv)

Verbandsklagen leisten einen wesentlichen Beitrag zur Verbraucherrechtsdurchsetzung. Das gilt insbesondere bei Problemen, bei denen die Verbraucher:innen selbst vor einer Klage zurückschrecken: weil sie den damit verbundenen Aufwand oder die mit der gerichtlichen Geltendmachung von Ansprüchen verbundenen Kostenrisiken scheuen, diese in keinem angemessenen Verhältnis zum wirtschaftlichen Schaden stehen.

Schon seit Jahrzehnten nutzen Verbraucherzentralen und andere Verbraucherverbände die Möglichkeit, im Wege der Unterlassungsklage bestimmte Rechtsfragen – z. B. zu unzulässigen Entgeltklauseln – zu klären und damit nicht nur auf das zukünftige Unternehmerverhalten einzuwirken, sondern auch die Voraussetzung dafür zu schaffen, dass Verbraucher ihre Ansprüche risikoarm durchsetzen können. Problematisch war jedoch, dass während der Dauer entsprechender Klagen die Verjährung der Individualansprüche der Verbraucher eintreten konnte. Gerade vor diesem Hintergrund haben Unternehmen mitunter die Strategie verfolgt, die Verfahren zu verzögern oder eine klärende Entscheidung des BGH ganz zu verhindern.

Bereits ein enormer Fortschritt war daher die Einführung der Musterfeststellungsklage im November 2018, mit der nicht nur die Möglichkeiten zur verbindlichen Anspruchsklärung erweitert wurden. Verbraucher:innen können auch durch einfachere Art und Weise die Verjährung ihrer Ansprüche hemmen. Verbraucherverbände haben diese neuen Möglichkeiten rege genutzt und zu den unterschiedlichsten Bereichen Klagen eingereicht: neben drei Klagen zu Schadensersatzansprüchen wegen Abgasmanipulationen und insgesamt 17 Klagen gegen Sparkassen wegen Zinsberechnungen und Kündigungen bei Prämiensparverträgen, wurden weitere 19 Klagen eingereicht. Diese betrafen Probleme bei Energielieferverträgen, Inkassokosten, Mieterhöhungsverlangen, Kündigungsmöglichkeiten bei Online-Partner-Vermittlungsverträgen. Insgesamt gab es also bislang 36 Musterfeststellungsklagen.

Zwei Verfahren konnten bereits positiv abgeschlossen werden: die Klage gegen VW mit einem Vergleich, aufgrund dessen das Unternehmen an ca. 240.000 Verbraucher eine Entschädigung von insgesamt 750 Millionen Euro gezahlt hat und die Klage gegen SuperFit durch ein Anerkenntnisurteil, in dem das Kammergericht festgestellt hat, dass die Fitnessstudiokette während der coronabedingten Schließung keinen Anspruch auf den Monatsbeitrag hat.

Der nächste Meilenstein zur Verbesserung der Verbraucherrechtsdurchsetzung wird die Einführung der Abhilfeklage sein. Damit werden Verbraucherverbände sogar direkt Schadensersatz und andere Leistungen an Verbraucher:innen einklagen können, ohne dass diese noch einmal selbst vor Gericht ziehen müssen. Auch dieses Instrument werden die Verbraucherzentralen aktiv nutzen, um dadurch Verbraucher:innen zu ihrem Recht zu verhelfen.

**Moderation: Dr. Olaf Methner**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Baum Reiter & Kollegen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

**F3.1 Abschlusspanel: Inflation – Was sind die Folgen für Anbieter, Verbraucher:innen und Verbraucherschutz?****Stephanie Heise**

Bereichsleiterin Verbraucherfinanzen Verbraucherzentrale NRW

Hohe Geldentwertung belastet einkommensarme Haushalte besonders stark, da sie überproportional viel von ihrem Budget für die Inflationstreiber Lebensmittel und Energie aufwenden müssen. Durch weiter steigende Preise drohe zunehmende Armut, warnt der Paritätische Wohlfahrtsverband: Mehr als 14 Millionen Menschen in Deutschland lebten bereits unterhalb der Armutsgrenze – „ein trauriger Höchststand“. Viele Tafeln können keine neuen Kunden mehr annehmen. Die Inflation verursacht akute Zahlungsschwierigkeiten. So kommen in unsere Beratungsstellen immer mehr Ratsuchende, die ihre Energierechnung nicht bezahlen können oder bereits von einer Energiesperre bedroht sind. Ein Kredit erscheint manchen als vermeintlich schnelle Lösung, um sich finanziell Luft zu verschaffen. Jedoch treiben die Zinserhöhungen der EZB zur Bekämpfung der Inflation auch die Kreditzinsen hoch. So kosteten Ratenkredite im März 2023 laut Vergleichsportal Check24 im Schnitt rund sieben Prozent Zinsen, fast doppelt so viel wie im März 2022. Hohe Raten belasten dann zusätzlich das knappe Budget.

Wir erwarten in der Folge eine deutliche Zunahme von Privatinsolvenzen. Erschwerend für Betroffene kommt hinzu, dass die Kapazitäten in der Schuldner- und Insolvenzberatung bei allen Trägern schon jetzt mehr als ausgelastet sind. Damit drohen auch noch lange Wartezeiten. Ratsuchende landen in ihrer Not dann womöglich bei teuren und/oder unseriösen vermeintlichen Schuldenregulierern.

Inflationsgewinner können solvente Verbraucher:innen sein, die große Kredite aufgenommen haben. Denn diese verlieren real an Wert. Dies gilt zum Beispiel für Menschen, die sich vor einigen Jahren bei ihrer Baufinanzierung für eine langfristige Zinsbindung und hohe Tilgung entschieden haben. Probleme drohen jedoch denjenigen, die aktuell eine Immobilie finanzieren möchten, einen Kredit mit variablen Zinsen haben oder bald eine Anschlussfinanzierung für ihren Baukredit brauchen. Denn die Bauzinsen sind seit Anfang 2022 von etwa einem auf 3,5 bis 4 Prozent in die Höhe geschossen (zehnjährige Laufzeit). Zusammen mit den stark steigenden Baukosten hat das die Zahl der Baufinanzierungen im März 2023 gegenüber dem Vorjahr halbiert – was auch die Wohnungsnot weiter verschärft.

Für Anleger sind höhere Zinsen eine gute Nachricht: Einige Kreditinstitute bieten für Tages- oder Festgelder inzwischen etwa drei Prozent. Dies gleicht aber eine Inflation von um die sieben Prozent bei weitem nicht aus. Sichere Anlagen erhalten die Kaufkraft nicht. Das setzt Anleger unter Druck, ihr Geld rentabler anzulegen mit dem Risiko, nicht bedarfsgerechte und überteuerte Produkte angeboten zu bekommen. Oder sie kommen zu dem Schluss, dass sich Sparen nicht mehr lohnt und konsumieren mehr - was die Inflation anheizt. Und das Geld fehlt dann bei der Altersvorsorge.

Forderungen aus Sicht des Verbraucherschutzes:

Die Politik muss das Abrutschen weiterer Menschen in Armut und Überschuldung unbedingt verhindern. Daher sollte staatliche Entlastung zielgerichteter und weniger nach dem „Gießkannenprinzip“ erfolgen wie bei vielen 2022 beschlossenen Energiehilfen.

Sozialleistungsempfänger:innen müssen dauerhaft Leistungen erhalten, die den realistischen Kosten entsprechen. Dazu bedarf es einer Systematik, nach der Regelsätze für Energie und Lebensmittel beim Bürgergeld verlässlich angepasst werden. Wir fordern zudem eine bedarfsgerechte Haushaltsenergiepauschale außerhalb des Regelbedarfs. Diese muss sich dynamisch und zeitnah, auch unterjährig, am Strompreis in der Grundversorgung orientieren.

Positiv bewerten wir die Ausweitung von Bezieherkreis und Leistungen beim Wohngeld. Damit es bei Betroffenen auch ankommt, fordern wir eine Vereinfachung des Antragsverfahrens, die Beschleunigung der Bewilligung durch einfachere Nachweispflichten, Stromkosten (wie Heizkosten) pauschal zu berücksichtigen, genug Personal in den Wohngeldstellen für zeitnahe Antragsbearbeitung sowie eine Infokampagne zum Anspruch auf Wohngeld.

Um schnelle Hilfe sicherzustellen, fordern wir ein Recht auf kostenlose Schuldnerberatung für alle von Überschuldung Betroffenen, nicht nur wie aktuell für Bezieher:innen von Sozialleistungen nach SGB II und XII.

Da es in Deutschland keinen funktionierenden Deckel gibt, der Verbraucher:innen vor überhöhten Kreditkosten und Wucherzinsen schützt, fordern wir: Der Gesetzgeber muss für jede Form des Verbraucherkredits einen Referenzzinssatz festlegen, der in regelmäßigen Zeitabständen angepasst wird. Wird dieser um einen bestimmten Wert überschritten, ist die Kreditvergabe sittenwidrig, da wucherisch.

Damit die Altersvorsorge nicht von Realzinsverlusten aufgeessen wird, ist die Bundesregierung dringend gefordert, die lange überfällige Reform der geförderten privaten Altersvorsorge anzupacken. VZBV und Verbraucherzentralen haben hierfür mit der „Extrarente“ einen Vorschlag vorgelegt für ein öffentlich-rechtlich organisiertes einfaches Standardprodukt, das den Menschen ohne viel Aufwand eine kostengünstige und renditestarke Altersvorsorge mit Schwerpunkt auf Aktien ermöglicht.

### **Dr. Arno Bäcker**

Präsident der Hauptverwaltung in Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein, Deutsche Bundesbank

Die Bedingungen für die Verbraucherpreise haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Seit 2021 haben verschiedene Ursachen zu einem starken Anstieg des allgemeinen Preisniveaus geführt. Die Preissteigerungsraten im Euroraum liegen derzeit deutlich oberhalb des mittelfristigen Zielwerts von 2 %. Der Preisauftrieb begann nach der Erholung der Weltwirtschaft von der durch die Corona-Pandemie ausgelösten Krise. Sie ging mit einem starken Nachfrageschub bei noch bestehenden Lieferkettenstörungen einher. Durch die Reduzierung von Energielieferungen aus Russland und den russischen Überfall auf die Ukraine kam es zu einem weiteren Anstieg der Energiepreise, der seitdem in allen Bereichen der Wirtschaft zu spüren ist.

Vor diesem Hintergrund hat das Eurosystem eine markante Straffung der Geldpolitik vollzogen, um Preisstabilität sicherzustellen. Zunächst wurden die Nettoankäufe von Wertpapieren beendet,

und im Juli 2022 folgte die erste Erhöhung der Leitzinsen, der sich weitere Zinserhöhungen anschlossen. Im März 2023 wurde mit der Reduzierung der aus geldpolitischen Gründen angekauften Wertpapierbestände um 15 Mrd. Euro pro Monat begonnen. Das Eurosystem setzt seinen Stabilitätskurs fort.

### **Christian Nuschele**

Head of Distribution Germany & Austria, Standard Life

In den vergangenen Jahren hat sich sowohl auf Seiten der Anbieter, aber auch auf Seiten der Verbraucherinnen und Verbraucher sehr viel verändert. Die niedrigen Zinsen haben dafür gesorgt, dass sich die Produktlandschaft sehr stark verändert hat. Klassische Versicherungsprodukte spielen bei Neuabschlüssen de facto keine Rolle mehr und sind von fondsgebundenen Produkten ersetzt worden. Auf Seiten der Kundinnen und Kunden war ebenfalls ein Mentalitätswandel erkennbar. Allein die Zahlen der „Neu-Aktionäre“ zeigen einen Trend weg vom traditionellen Sparen hin zum Investieren. Da wir in Deutschland in Sachen Aktienkultur unverändert Nachholbedarf haben, ist diese Entwicklung sehr zu begrüßen. Seit Beginn des Ukraine-Krieges haben sich aber die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehr stark verändert. Die Inflation ist nicht nur zurückgekehrt, sondern mit zweistelligen Raten zu einer großen Herausforderung für die Menschen geworden. Aufgrund der Reaktion der Notenbanken scheinen aber auch die Zinsen zurückgekehrt. Was sollten Verbraucherinnen und Verbraucher in dieser Situation tun? Das Wichtigste ist aus meiner Sicht, Ruhe zu bewahren und an der privaten Vorsorge festzuhalten. Dabei ist uns bewusst, dass gestiegene Gaspreise und die hohe Inflation große Herausforderungen bedeuten. Aber moderne Vorsorgeprodukte bieten mit Beitragsfreistellungen und -reduzierungen passende Optionen auf kurzfristige Engpässe zu reagieren, langfristig aber die private Vorsorge weiterzuführen. Kundinnen und Kunden sollten sich zudem nicht von den hohen Sparzinsen „locken“ lassen. Es liegt bereits jetzt viel zu viel Geld auf schlecht verzinsten Konten, die Summe sollte nicht weiter steigen. Im historischen Vergleich sind die Zinsen unverändert niedrig und unter Berücksichtigung der Inflation ist ein Kaufkraftverlust unvermeidbar. Dies war in den vergangenen Jahren bei Nullzinsen und geringer Inflation schon der Fall und wird sich in den kommenden Jahren nicht ändern. Ökonomen gehen davon aus, dass sich die Inflation in den kommenden Jahren bei drei bis vier Prozent einpendeln wird und die Zinsen wieder sinken werden. Für den langfristigen Vermögensaufbau sollte die Vorsorgelösung also die entsprechende, über der Inflationsrate liegende Rendite erwirtschaften. Dies ist nur möglich, wenn die Kundinnen und Kunden an der Strategie einer investitorientierten Altersvorsorge festhalten. Dies kann über ein Direktinvestment in Fonds geschehen, aber eben auch in Form von Fondspolizen. Fondspolizen bieten neben attraktiven Anlagemöglichkeiten auch die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos, ein hohes Maß an Flexibilität und Steuervorteile. Dieses Gesamtpaket macht Fondspolizen für viele Kundinnen und Kunden zur geeigneten Vorsorgelösung, die zumindest ein Baustein innerhalb der Vorsorgestrategie sein sollte.

### **MdB Katharina Beck**

Finanzpolitische Sprecherin, Bündnis 90/ Die Grünen

Die Inflation führt zu einem massiven Anstieg der Lebenshaltungskosten. Aufgabe der Politik ist es, sich mit den spezifischen Ursachen der gegenwärtigen Preissteigerungen auseinanderzusetzen, sie gezielt zu bekämpfen und die Folgen für die Menschen abzumildern. Die vom Bundeswirtschaftsministerium angestoßene Investitionsoffensive in Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und strombasierte Technologien in Industrie und Gebäuden leistet einen wichtigen Beitrag, um die

die teuren fossilen Energien zu reduzieren und die günstigen erneuerbaren Energien zu stärken und somit Energie langfristig bezahlbar zu machen. Auch die Lebensmittelpreise hängen stark an den Energiepreisen.

Die schlimmsten Auswirkungen der Preissteigerungen gilt es gezielt für Menschen mit geringem Vermögen und Einkommen abzufedern. Fast die Hälfte der Deutschen verfügt über praktisch kein Vermögen und kann dementsprechend kaum auf Ersparnisse zurückgreifen. Diese vielen Menschen trifft der Anstieg der Lebenshaltungskosten am härtesten. Sie geraten zunehmend in Zahlungsschwierigkeiten und sind auf Dispokredite angewiesen: Einer Umfrage von Forsa im Auftrag des Vzbv gaben 14 Prozent aller Befragten ab 18 Jahren Ende 2022 in den letzten drei Monaten ihren Dispokredit genutzt oder das Konto überzogen zu haben. Fast die Hälfte der Disponutzer und -nutzerinnen gaben an, dass höhere Kosten - beispielsweise für Lebenshaltung oder Energie - der Grund dafür waren. Dies verdeutlicht die Dringlichkeit, mit der die Problematik überhöhter Dispozinsen angegangen werden muss.

Eine Postbank-Umfrage aus diesem Jahr zeigt, dass sich 17% der Befragten mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von unter 2.500 Euro in finanzieller Not befinden. Die Nachfrage nach Schuldnerberatung steigt, insbesondere der Anteil der ratsuchenden Erwerbstätigen. Damit Verbraucherinnen und Verbraucher bei Restschuldversicherungen nicht benachteiligt werden, müssen Kredit und Restschuldversicherung zeitlich voneinander entkoppelt werden.

Bis weit in die Mittelschicht hinein sind Verbraucherinnen und Verbraucher zunehmend gezwungen ihre Rücklagen aufzuzehren bzw. können weniger Geld zurücklegen. Banken und Bankenverbände beobachten einen schrumpfenden Spielraum der Kunden - die Sparfähigkeit sinkt. Vor diesem Hintergrund sind kostengünstige und vertrauenswürdige Produkte für die Altersvorsorge für die Verbraucher\*innen wichtiger denn je. Das Bundesministerium für Finanzen hat eine "Fokusgruppe private Altersvorsorge" eingerichtet, die bis zum Sommer einen Abschlussbericht zu möglichen Reformansätzen vorlegen wird.

Zusätzlich belastend wirkt sich aus, dass viele Mietverträge in den vergangenen Jahren an die Inflationsentwicklung gekoppelt wurden. Dies lässt die ohnehin beträchtlichen Mietkosten in Zeiten hoher Inflation schnell weiter ansteigen. Neben einem Gesetz zur Neuen Wohngemeinnützigkeit zur Förderung von dauerhaft sozial gebundenem Wohnraum zu erschwinglichen Mieten scheint deshalb auch eine strengere Regulierung von Indexmietverträgen sinnvoll.

#### **Moderation: Dr. Achim Tiffe**

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Juest & Oprecht Rechtsanwälte PartmbB

## Wie hat Ihnen die Konferenz gefallen?

Wir freuen uns über Feedback unter:  
<https://www.soscisurvey.de/iffkonferenz2023/>



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