KONFERENZ
ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

KONFERENZ-READER

16./17. MAI 2024

HAMBURG

Finanzielle Teilhabe

Nachhaltige Wege in der Digitalära

institut für finanzdienstleistungen e.V.
wissenschaftlich | interdisziplinär | gemeinnützig

#iffkonferenz2024
iff-hamburg.de/hamburg-2024

Mit freundlicher Unterstützung:

Standard Life · TeamBank · verbraucherzentrale · BUND DER VERSICHERTEN Offensiv für Versicherte · Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG · ING · GESELLSCHAFT FÜR STRATEGIE UND FINANZIERUNGSBERATUNG · European Coalition for Responsible Credit ECRC · FINANZWENDE e.V.

AG SBV · MLP · BUNDESVERBAND IMMOBILIENVERRENTUNG · ZEBRA MAGAZIN · VuR Verbraucher und Recht · Kreditsachverständigenbüro Hink · Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V. · BAG SB Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e. V. · baum reiter & collegen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH · Stiftung Liebenau

Inhalt

19. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzielle Teilhabe – nachhaltige Wege in der Digitalära 5

institut für finanzdienstleistungen e.V. *(iff)* 5

Konferenzbeiträge der Referentinnen und Referenten 8

P1 VuR/FA: Faire Finanzprodukte für alle – Wie kann Zugang auch für vermeintlich risikoreichere Personengruppen gelingen? 8

Ferda Ataman 8

Tanja Birkholz 9

Peter Norwood 10

Moderation: Hermann-Josef Tenhagen 11

D1.1 VuR/FA: Wie weiter mit Riester? 12

Dorothea Mohn 12

Moritz Schumann 12

Cvetelina Todorova 13

Britta Langenberg 14

Moderation: Michael Beumer 15

D1.2 VuR/FA: Elektronische Kommunikation mit Gerichten – Welche Bedarfe und Erwartungen gibt es im Bereich der Schuldnerberatung? 15

Dominik Mardorf 15

Moderation: Ines Moers 15

D1.3 Finanzielle Bildung – Wer soll sie finanzieren? 15

Prof. Dr. Hartmut Walz 15

Jana Titov 17

Jacob Risse 18

Diana Bartl 19

Moderation: Dr. Birgit Happel 20

D1.4 VuR/FA: Prämiensparverträge 20

Prof. Dr. Klaus Wehrt 20

Moderation: Dr. Olaf Methner 21

D2.1 VuR/FA: Wie kann Honorarberatung gestärkt werden? 21

Gabriel Hopmeier 21

Sascha Straub 22

Christian Nuschele 23

Moderation: Constantin Papaspyratos **24**
D2.2 Bargeld – Kann das weg oder brauchen wir es mehr als je zuvor? 24
Chris Scheuermann **24**
Dr. Simone Ehrenberg-Silies **25**
Matthias Callen **26**
Claudio Zeitz-Brandmeyer **27**
Prof. Dr. Alyos Prinz **27**
Moderation: Wolf Brandes **28**
D2.3 Nachhaltige Geldanlage, was kann man mit ihr bewirken? 28
Prof. Dr. Timo Busch **28**
Moderation: Anke Behn **29**
D2.4 VuR/FA: Widerrufsrecht in der aktuellen Rechtsprechung von EuGH und BGH 30
Richard Lindner **30**
Moderation: Dr. Olaf Methner **31**
P2 VuR/FA: Deutsche Finanzbildungsstrategie als Bestandteil des Verbraucherschutzes: Wie muss Finanzbildung einhergehen mit digitaler und nachhaltiger Bildung? 31
Katharina Brunsendorf **31**
Prof. Dr. Carmela Aprea **32**
Prof. Dr. Ulf Schrader **33**
Ralf Hörneschemeyer **34**
Moderation: Anissa Brinkhoff **35**
F1.1 Finanzdienstleistungen für ältere Personen – Wie müssen sie gestaltet werden? 35
Friedrich Thiele **35**
Cornelia Schwertner **36**
Stephanie Heise **37**
Kerstin Kondert **38**
Olaf Holst **39**
Moderation: Jens-Peter Kruse **39**
F1.3 VuR/FA: Konsumentenkredit – Erwartungen an die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie 39
Johannes Müller **39**
Michael Weinhold **40**
Mirian Breuer **41**
Moderation: Prof. Dr. Doris Neuberger **42**
F1.4 VuR/FA: Effektive Durchsetzung der verbraucherschützenden Regeln 42

Prof. Dr. Heribert Hirte **42**
Prof. Dr. Beate Gsell **43**
Michael Hummel **44**
Moderation: Dr. Olaf Methner **44**
F2.1 Die Rolle von KI in der Prävention von Überschuldung: Digitaler Helfer oder Risikofaktor 44
Prof. Dr. Alexander Zureck **44**
Susanne Krehl **45**
Jasmin Rocha **46**
Moderation: Clas Beese **47**
F2.2 Blackbox Lebensversicherung – wie rechnet die Versicherungsmathematik? 47
Axel Kleinlein **47**
Rainer Schwenn **49**
Moderation: Stephen Rehmke **50**
F2.3 VuR/FA: Teilkauf: Adressiert der Markt und die Rechtslage die Nachfrage? 50
Prof. Dr. Steffen Sebastian **50**
Alexander Krolzik **51**
Christoph Sedlmeier **52**
Prof. Dr. Julius Reiter **53**
Moderation: Rainer Metz **54**
F2.4 VuR/FA: Rechtsfragen des Phishings 54
Henning Dibbern **54**
Bernd Dreis **55**
Dr. Heiko Fürst **56**
Kai Michaelis **57**
Dr. Achim Tiffe **57**
Moderation: Dr. Olaf Methner **58**
P3 VuR/FA: Faire und verantwortliche Kreditvergabe durch automatische Entscheidungssysteme? 58
Prof. Dr. Anne Riechert **58**
Dorothea Mohn **59**
Dr. Andreas Bermig **60**
Moderation: Prof. Dr. Ingrid Größl **61**
Kontakt 62

19. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzielle Teilhabe – nachhaltige Wege in der Digitalära

Das institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) richtet am 16./17. Mai 2024 zum 19. Mal die Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg aus. Die Konferenz bietet alljährlich rund 250 Beteiligten aus Verbraucherschutz, Schuldnerberatung, Politik, Wissenschaft, Rechtsvertretung, und der Finanzdienstleitungsbranche eine Plattform, sich auszutauschen und über aktuelle Themen zu diskutieren.

Das Leitthema der Konferenz in diesem Jahr lautet: „Finanzielle Teilhabe – nachhaltige Wege in der Digitalära". Die Verknüpfung finanzieller Teilhabe mit nachhaltigen Praktiken in der Digitalära ist entscheidend, um eine inklusive, zukunftsfähige und ethisch verantwortliche Finanzlandschaft zu gestalten, die für alle zugänglich ist. Gerade in den heutigen Zeiten ist der Zugang zu Finanzprodukten wichtig, um an der nachhaltigen Transformation teilnehmen zu können und nicht Gefahr zu laufen, abgehängt zu werden. Essenziell hierfür ist der Zugang zu Finanzen, bei dem niemand ausgeschlossen werden darf. Das umfasst auch diejenigen Personengruppen, die von Finanzdienstleistern aufgrund soziodemografischer Merkmale als risikoreich betrachtet werden.

Digitale Technologien können diesen inklusiven Zugang zu Finanzdienstleistungen in Abhängigkeit der digitalen Bildung und der sozioökonomischen Merkmale sowohl erleichtern als auch erschweren. So bergen algorithmenbasierte automatisierte Entscheidungssysteme die Gefahr, Personengruppen per se von der Kreditvergabe auszuschließen.

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

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

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.

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

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, 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 neue Blickwinkel erschließen.

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*.

Konferenzbeiträge der Referentinnen und Referenten

P1 VuR/FA: Faire Finanzprodukte für alle – Wie kann Zugang auch für vermeintlich risikoreichere Personengruppen gelingen?

Ferda Ataman
Antidiskriminierungsstelle des Bundes

Der Zugang zum Finanzmarkt ist nicht nur ein wirtschaftliches Anliegen, sondern ein zentraler Aspekt der gesamtgesellschaftlichen Teilhabe. Immer häufiger erhält die Antidiskriminierungsstelle des Bundes Beratungsanfragen zur Diskriminierung im Finanzsektor. Besonders betroffene Gruppen sind ältere Menschen, Personen bestimmter Staatsangehörigkeiten und Menschen mit Behinderungen. Die gemeldeten Fälle umfassen vor allem Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe, Kontoeröffnung, Teilnahme am sog. POSTIDENT-Verfahren und dem allgemeinen Zugang zu wichtigen Informationen.

Die Betrachtung dieser Fälle verdeutlicht erstens, dass das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) keinen umfassenden Schutz vor Diskriminierung bietet. Auch im Finanzsektor bestehen erhebliche Schutzlücken. Zweitens wird deutlich, dass Verbraucherschutz und Diskriminierungsschutz zusammengehören. Um eine inklusive Teilhabe am Finanzmarkt zu gewährleisten, bedarf es Rechtssicherheit, Transparenz und einer Erweiterung des Diskriminierungsschutzes.

Das AGG bietet beispielsweise bei zivilrechtlichen Verträgen nur Schutz vor Diskriminierung aufgrund der ethnischen Herkunft. Ein Schutz bei allen anderen Merkmalen besteht nur bei sogenannten Massengeschäften. Die gesetzliche Definition eines Massengeschäfts ist jedoch sehr unbestimmt, was zu erheblicher Rechtsunsicherheit führt. Die Auswirkung ist, dass Betroffene oftmals nicht vor Diskriminierung geschützt sind oder ihre Rechte nicht wirksam verfolgen können. Die Streichung der Beschränkung auf Massengeschäfte würde für Einheitlichkeit und mehr Rechtsklarheit sorgen.

Darüber hinaus bestehen bei Merkmalen wie dem Alter, der Religion, einer Behinderung oder der sexuellen Identität Schutzlücken im Finanzsektor hinsichtlich der sog. Prinzipien risikoadäquater Kalkulation. Zum einen bleibt es unklar, warum die Religionszugehörigkeit oder die sexuelle Identität zu erhöhten Risiken führen sollten. Zum anderen ist der Rechtsschutz oft nicht umsetzbar, wenn Betroffene keine Kenntnis darüber erhalten, auf welchen Grundlagen die Kalkulation beruht. Dies wird insbesondere in Fällen alters- oder behinderungsbedingter Benachteiligung relevant. Eine Bekanntmachung der Grundlage dieser Kalkulation kann den Prozess transparenter machen.

Eine umfassende Reform des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) ist daher erforderlich, um gleichberechtigte Teilhabe aller Bevölkerungsgruppen zu ermöglichen. Eine Erweiterung des Schutzes für Merkmale wie den sozialen Status oder die Staatsangehörigkeit, die oft den Zugang zu bestimmten Finanzdienstleistungen bestimmen, wäre in diesem Sinne unerlässlich. Klar ist: Wie ein neuer Rechtsrahmen umgesetzt wird und was dabei zu beachten wäre, erfordert eine enge Zusammenarbeit mit Institutionen und Betroffenen. Dabei müssen auch die neuen Herausforderungen der Digitalisierung berücksichtigt werden. Es ist sicherzustellen, dass diese nicht zu neuen Barrieren führen, beispielsweise für Menschen mit Behinderungen oder ältere Personen. Ob wir eine digitalere Zukunft für Verbraucher*innen wollen oder nicht: Wir stecken schon längst darin. Jetzt geht es aber darum, sie fair zu gestalten.

Tanja Birkholz
SCHUFA Holding AG

In einer zunehmend digitalisierten Wirtschaft, in der sich Menschen schnell und unkompliziert Wünsche erfüllen möchten, sind Informationen wichtiger denn je. Denn Informationen schaffen Vertrauen und Verlässlichkeit. In den anonymen Kundenbeziehungen kommt der Schufa die Rolle der Tante-Emma-Läden aus der analogen Zeit zu: Sie weiß, wer anschreiben lassen darf und wer besser nicht. Mit diesem Wissen sorgt sie zum einen für geringe Zahlungsausfälle für Unternehmen sowie Banken und schützt zum anderen Menschen vor Überschuldung - nämlich genau jene, die bei „Tante Emma“ nie hätten anschreiben können. Dass in Deutschland nur zwei Prozent aller Ratenkredite ausfallen und sich die Zinsen damit für alle Verbraucherinnen und Verbraucher auf einem erschwinglichen Niveau befinden, ist auch der Beitrag der Schufa und der bei ihr gespeicherten Daten. So sorgen ihre Informationen für Wohlstand und Wachstum im Land.

Statistische Verfahren wie das Scoring der SCHUFA arbeiten grundsätzlich mit der Bildung von Vergleichsgruppen. Sie basieren auf dem Vergleich des Finanzverhaltens einer Person mit dem Finanzverhalten anderer Menschen, zu denen ähnliche Informationen vorliegen. Deshalb kommt es manchmal dazu, dass Menschen sich unfair behandelt fühlen, weil ihre vermeintliche Bonität deutlich besser ist. So erachten Verbraucherinnen und Verbraucher zwei Kriterien für die Bewertung als relevant, die die SCHUFA gar nicht kennt: Einkommen und Vermögen. Aber auch die Ausnutzung des Dispokredit- oder Kredikartenlimits kennt die SCHUFA nicht, obwohl das sehr relevante Daten wären.

Um mehr Teilhabe zu ermöglichen, gibt es in der Theorie nur eine Lösung: mehr und bessere kreditrelevante Daten. Denn je besser die Prognosegüte der Scores, desto mehr Menschen erhalten das Produkt, den Kredit, den sie sich wünschen. Das liegt daran, dass mehr Daten dazu führen, dass der Graubereich, derer, die nur vielleicht zahlen können kleiner wird – und damit der grüne Bereich all jener größer, die zahlungsfähig sein werden. Je besser die Prognosegüte ist,

desto besser gelingt auch der Schutz vor Überschuldung. Denn die Frage nach mehr Teilhabe beinhaltet immer auch die Frage, wieviel Risiko der Überschuldung wir uns leisten wollen. Teilhabe maximieren und gleichzeitig die Überschuldung nicht ansteigen lassen: Das wird nur über ein Mehr an relevanten Daten gehen. Warum relevante Daten? Weil es nicht um grenzenloses Sammeln von Daten gehen darf, sondern auch das Prinzip der Datensparsamkeit beachtet werden muss.

Die Praxis ist wie so oft komplizierter als die Theorie. Zum einen entscheidet nicht der Schufa-Score alleine, sondern ist in der Regel nur ein Baustein im Risikomodell einer Bank. Eine Bank berücksichtigt nämlich Einkommen und Vermögen. Die Schufa vernetzt die Branchen und hilft, die Prognosegüte der Entscheidungen in den Finanzinstituten, bei den Zahlungsdienstleistern oder Onlinehändlern zu verbessern.

Zum anderen funktioniert mehr Teilhabe nur dann, wenn die Menschen etwas an ihrer Situation ändern können. Wenn sie wissen, welche Daten die Schufa wie nutzt und überhaupt nutzen darf. Deshalb hat die Schufa vor gut zwei Jahren die Transparenzoffensive gestartet, die vor allem auf Finanzbildung und Erklärbarkeit ihres Tuns setzt. Der erste Meilenstein war der Scoresimulator: Er erklärt das Prinzip, wie die SCHUFA die Bonität berechnet. In sieben Schritten fragt er die wichtigsten Faktoren ab, die die Kreditwürdigkeit beeinflussen.

Beim nächsten Meilenstein der neuen Schufa wird es darum gehen, auf Basis eines weiterhin trennscharfen und besser erklärbaren Scores, den Menschen die Möglichkeit zu geben, ihren persönlichen Score aktiv zu verbessern. In einem Datencockpit werden sie künftig in die Lage versetzt, anhand ihrer echten Daten Entscheidungen zu simulieren. Wie wirkt sich eine neue Kreditkarte aus? Wie ein Ratenkredit weniger oder Immobilienkredit mehr? Am Ende könnten die Menschen der Schufa sogar freiwillig Daten zur Verfügung stellen, um ihren Score zu verbessern – datenschutzrechtlich sauber per freiwilliger Einwilligungserklärung, versteht sich.

Ob es so weit kommt, ob mehr Teilhabe und Inklusion im Finanzbereich möglich werden, liegt nicht allein an der Schufa. Nur gemeinsam im Dialog und Handeln der verschiedensten Disziplinen werden wir vorankommen. Denn es gibt Zielkonflikte zwischen dem Anspruch auf Teilhabe, dem Schutz vor Überschuldung und der Datensparsamkeit. Die neue Schufa wird ihre Hausaufgaben für mehr Teilhabe machen.

Peter Norwood
Finance Watch

Um am modernen gesellschaftlichen Leben teilnehmen zu können, ist der Zugang zu essenziellen Finanzdienstleistungsprodukten unerlässlich. Zum Beispiel ist der Zugang zu einem Zahlungskonto mit grundlegenden Funktionen, einem Basiskonto, unerlässlich, um Gehälter oder Sozialleistungen zu beziehen und seine Miete und Steuern zu bezahlen. Leider ist der Zugang für vulnerable Personengruppen zu wichtigen Finanzprodukten heutzutage aber vielmals nicht gewährleistet.

Finance Watch hat im April dieses Jahres eine Studie veröffentlicht, welche untersuchte, ob schutzbedürftige Personengruppen Zugang zu Basiskonten in der EU haben. Die Studie ergab, dass schutzbedürftige Verbraucher vielen Zugangsbarrieren ausgesetzt sind. Z.B. sind Basiskonten für Menschen mit niedrigem Einkommen in einigen Mitgliedstaaten, darunter auch Deutsch-

land, wo die Entgelte für diese Konten bei durchschnittlich etwa 150 Euro liegen, nicht erschwinglich. Außerdem zeigt die Studie, dass Finanzinstitute Verbrauchern nur widerwillig Basiskonten anbieten, da diese Produkte und ihre Kunden nicht gewinnbringend sind, und dass einige Personengruppen wie Flüchtlinge die Eröffnung eines Basiskontos verweigert wird auf Grund von Geldwäschebekämpfungsbedenken.

Gleichzeitig aber steigt die Zahl der Verbraucher, die schutzbedürftig sind und diesen Barrieren ausgesetzt sind. Als Folge der Corona- und der Lebenshaltungskrise ist die Zahl derer, die wirtschaftlich vulnerabel sind und für die es sogar eine Herausforderung ist, sich Grundbedürfnisse zu leisten, gestiegen. 2022 waren laut Eurostat 21,6 % der EU-Bevölkerung von Armut und sozialer Ausgrenzung bedroht. In Deutschland lag die Zahl bei 20,9 %.

Deshalb sind Regulierungen dringend notwendig, die Zugangsbarrieren beseitigen und die schutzbedürftigen Verbraucher vor Ausgrenzung schützen. Zum Beispiel ist es dringend notwendig, die von der Europäischen Union im Jahre 2014 eingeführte Richtlinie 2014/92/EU (die sogenannte Payment Accounts Directive), welche das Recht auf ein Zahlungskonto mit grundlegenden Funktionen (Basiskonto) für alle Verbraucher:innen mit rechtmäßigem Aufenthalt im Unionsgebiet verankert hat, zu überarbeiten. Diese Richtlinie muss, z.B. dahingehend verändert werden, dass sie verbindlich vorschreibt, dass Basiskonten für schutzbedürftige Bürger in der EU kostenlos sind und es Personen ohne ordnungsgemäße Identitätsnachweise die Eröffnung eines Basiskontos zu ermöglichen.

Außerdem ist es dringend notwendig, dass EU und nationales Verbraucherrecht sicherstellen, dass finanziell irrelevante Daten/Informationen, deren Nutzung zu Diskriminierung bzw. unfairer finanzieller Ausgrenzung führen können, nicht bei der Vergabe von Finanzprodukten benutzt werden dürfen. Die soeben auf EU-Ebene überarbeitete Verbraucherkreditrichtlinie, z.B., untersagt es Finanzinstituten sensible Daten (gemäß Artikel 9 der Datenschutz-Grundverordnung) wie Daten über die rassische und ethnische Herkunft oder politische Meinungen, bei der Kreditwürdigkeitsprüfung für Verbraucherkrediten zu benutzen. Außerdem schreibt die neue Richtlinie vor, dass die Policen von Versicherungen, die im Zusammenhang mit Kreditverträgen geschlossen werden, sich nicht auf personenbezogene Daten über die Diagnose onkologischer Erkrankungen der Verbraucher stützen dürfen, wenn ein angemessener Zeitraum nach Beendigung der medizinischen Behandlung dieser Verbraucher verstrichen ist. Solche Vorschriften sollten auch in anderen Verbraucher-Regelungen aufgegriffen werden.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung ist es außerdem wichtig, dass EU-Vorschriften, die den Zugang zu Finanzdaten im Finanzbereich regeln, wie die aktuell diskutierte Open Finance-Initiative, robuste Vorschriften beinhalten, wie Daten bei der Vergabe von Finanzprodukten benutzt werden dürfen. Dies ist notwendig, um sicherzustellen, dass der vereinfachte Zugang zu großen Mengen an personenbezogenen Daten durch die Digitalisierung nicht zu Diskriminierung und Ausgrenzung führt.

Moderation: Hermann-Josef Tenhagen
Finanztip

D1.1 VuR/FA: Wie weiter mit Riester?

Dorothea Mohn
Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

Am 30. November 2022 hatte 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. Am 18.07.2023 wurde der Bericht der Fokusgruppe veröffentlicht. Die Empfehlungen enthielten eine Reihe Minderheitsvoten.

Die Reform-Empfehlungen der Fokusgruppe stehen auf keinem breiten Konsens und lösen die Probleme von Riester nicht.

Aber, sinnvolle Empfehlungen zur Auszahlungsphase:

- Verzicht auf Verrentungspflicht
- Zulassung rentennaher Auszahlungspläne
- Erhöhung der GRV-Altersrenten beim Rentenübergang durch Riester-Vermögen

(hier nur ein Gegen-Votum der Versicherungswirtschaft).

Empfehlungen der Fokusgruppe zur Auszahlungsphase sind richtig und sollten umgesetzt werden.

These: Rentenversicherungen sind risikoreicher als Auszahlungspläne:

- Auszahlungspläne sind unterschiedlich steuerbar, auch auf größtmögliche Sicherheit und werfen dabei höhere Auszahlungen als Renten aus Versicherungen ab.
- Risiken von Rentenversicherungen auf zwei Ebenen:
    1. Fokus der Regulierung auf Versicherungen hemmt Chancen der privaten Zusatzvorsorge (Underperformance der Kapitalanlage)
    2. Vertragliche Risiken beim Rentenübergang und in der Auszahlungsphase (Risiko der Absenkung der Rentenfaktoren)

Moritz Schumann
Gesamtverband der Versicherer

Die Frage ist richtig gestellt: **Wie** soll es weitergehen mit der Riester-Rente? Die private Altersvorsorge übernimmt als stabile dritte Säule eine wichtige Ergänzungsfunktion. Es ist weitgehend Konsens, dass es hier weitergehen muss. Mit über 15 Millionen Riester-Verträgen steht Deutschland nicht mehr am Anfang der Vorsorge, sondern mittendrin. Doch die Welt hat sich verändert, ohne dass die Rahmenbedingungen angepasst wurden. Die Verbreitung der geförderten privaten Altersvorsorge ist ins Stocken geraten. Das können wir uns als alternde Gesellschaft nicht leisten! Eine Reform ist überfällig. Ein erster Schritt wurde mit der Fokusgruppe private Altersvorsorge gemacht.

Niedrige Zinsen bei gleichzeitiger Pflicht zur 100prozentigen Beitragsgarantie zwangen viele Anbieter, sich vom Markt zurückzuziehen. Daher gilt es, neben der betrieblichen Altersversorgung

auch die Privatvorsorge fit für die Zukunft zu machen. Es gilt die Lehren, die aus den letzten mehr als 20 Jahren mit der geförderten Privatvorsorge gezogen werden können, in der für dieses Jahr angekündigten Reform umzusetzen.

Realistische Ziele setzen: Mehr Verbreitung ist sozialpolitisch das oberste Ziel. Gerade für Menschen mit geringen Einkommen und für Frauen und Familien, die wichtige Zielgruppen auch bei der Förderung bleiben. Die Riester-Rente wurde bewusst als freiwillige Vorsorge zur Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung eingeführt, zeitgleich mit der geförderten Entgeltumwandlung in der Betriebsrente. Beide Systeme werden genutzt und ergänzen sich. Die 100-Prozent-Marke als Erfolgsmaßstab für die Verbreitung ist auch deshalb nicht realistisch.

Private Vorsorge soll privat bleiben:

Die Fokusgruppe hat sich klar gegen einen Staatsfonds ausgesprochen. Das war zugleich ein Votum für Vielfalt und Wettbewerb zum Vorteil der Verbraucherinnen und Verbraucher. Der Staat hat seine Rolle in der Regulierung und Förderung, nicht als aktiver Anbieter in der dritten Säule.

Förderung vereinfachen: Die Förderung durch Zulagen hat sich grundsätzlich bewährt. Sie ist aktuell aber aufwendig und für Vorsorgende nicht leicht zu verstehen. Einfacher wäre, wenn die Grundzulage proportional zum Beitrag gezahlt würde: Pro Euro Eigenbetrag fließen beispielsweise 50 Cent Grundzulage. Kinderzulagen sollten vereinheitlicht werden und der Kreis der Förderfähigen auch auf Selbstständige ausgedehnt werden. Damit würden Transparenz und Akzeptanz steigen, Verwaltungsaufwand und Kosten könnten sinken.

Mehr Freiraum für mehr Ertrag: Es braucht eine neue Balance aus Sicherheit und Renditechancen in der privaten Altersvorsorge. Ein Mindestgarantieniveau von 80 % der Brutto-Bei-träge und Zulagen ermöglicht bereits in der Ansparphase Aktienquoten von bis zu zwei Dritteln. Gleichzeitig werden für sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden die Eintrittsbarrieren für die Altersvorsorge gesenkt, weil Risiken begrenzt werden.

Sichere Versorgung – ein Leben lang: Die Bedeutung lebenslanger Renten für die Versorgung im Alter wird systematisch unterschätzt, auch von der Fokusgruppe. Ein abruptes Ende von monatlichen Rentenleistungen wäre gesellschaftspolitisch unvertretbar. Die meisten Menschen leben länger, als sie denken, im Schnitt ganze sieben Jahre. Nur lebenslange Einnahmen können lebenslange Ausgaben decken.

Cvetelina Todorova

BVI Deutscher Fondsverband

Das Bundesfinanzministerium arbeitet an einem Gesetzentwurf, der die Expertenempfehlung für ein förderfähiges Altersvorsorgedepot umfasst. Der Verzicht auf Garantien und verpflichtende Verrentung soll auch auf den Riester- Bestand übertragen werden.

Investmentfonds sind der Motor der Altersvorsorge in Deutschland. Die Fondswirtschaft ist der größte Verwalter von Altersvorsorgekapital. Die Bürger sorgen für ihre Rente bislang zwar oft über Versicherungen oder eine Betriebsrente vor, aber verwaltet wird letztlich ein großer Teil dieses Kapitals in Fonds.

Mit dem Start des Gesetzgebungsverfahrens zum Rentenpaket II macht die Bundesregierung den politischen Weg für notwendige Reformen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge endlich

frei. Angesichts der riesigen Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Rentenversicherung ist das geplante Generationenkapital jedoch nur ein Tropfen auf den heißen Stein.

Umso dringlicher ist die Reform der privaten Altersvorsorge, damit die Menschen ihren Lebensstandard auch im Alter halten können. Die Empfehlungen der 2023 von der Bundesregierung eingesetzten „Fokusgruppe private Altersvorsorge" gelten als Leitfaden für eine Reform, die darauf abzielt, Anlagemöglichkeiten mit höheren Renditen als die der Riester-Rente zu ermöglichen. Die Empfehlungen umfassen die Einführung eines förderfähigen Altersvorsorgedepots ohne Garantievorgaben, mit dem Sparer in Fonds und andere geeignete Anlageklassen investieren können. Die Flexibilisierung soll grundsätzlich auch für den Riester-Bestand gelten, wobei bestehende Verträge nur im Konsens zwischen den Vertragspartnern geändert werden können.

Internationale Beispiele zeigen, dass diese Ansätze erfolgreich sind. Länder wie Frankreich, Irland, Australien, Kanada und die USA setzen bereits auf Altersvorsorgedepots, die ihren Bürgern eine breite Palette von Finanzinstrumenten und eine individuelle Zusammenstellung bieten. Zudem verzichten sie auf Garantieverpflichtungen und verpflichtende Verrentung und setzen auf hohe Flexibilität in der Auszahlphase. Diese Modelle könnten als Blaupause dienen, um auch in Deutschland geförderte Fondssparpläne für die Altersvorsorge zu etablieren. Die Experten der Fokusgruppe haben das erkannt und folgerichtig mit großer Mehrheit gegen den Zwang zu Verrentung und Garantien und stattdessen für die Wahlfreiheit gestimmt. Auf dieser Grundlage will der Finanzminister in diesem Jahr einen Gesetzesvorschlag vorlegen.

In den kommenden Monaten wird sich zeigen, ob diese Vorschläge den Weg in die Gesetzgebung finden. Ein Blick hinter die politischen Kulissen aber zeigt: Gesetzesinitiativen stehen und fallen mit dem Konsens der Regierungsparteien. Die langwierigen Abstimmungen zwischen den Ressorts für Finanzen (BMF), Arbeit und Soziales (BMAS) sowie Wirtschaft (BMWK) lassen keine raschen Ergebnisse erwarten. Allerdings wird angesichts des allmählich näher rückenden Bundestagswahlkampfs die Zeit für lange Kompromissverhandlungen knapp.

Der Startschuss muss jetzt fallen. Es ist an der Zeit, dass die Politik handelt und Reformen durchsetzt, die den Menschen eine zeitgemäße und effektive private Altersvorsorge bieten.

Britta Langenberg
Bürgerbewegung Finanzwende

Eine kleine Zahl sorgte kürzlich für großes Aufsehen: 132 Euro Rente. So viel erhalten Riester-Rentner jeden Monat im Mittel für ihre jahrelangen Sparbemühungen. Das weist die aktuelle Auszahlungsstatistik des Bundesfinanzministeriums aus.

Aber das ist nur die halbe Wahrheit: Denn die meisten der gut 1 Million Riester-Rentenempfänger kommen weitaus schlechter weg. Fast 6 von 10 Riester-Rentnern erhalten in Wahrheit spürbar weniger, maximal 83 Euro im Monat. Das ist keine Altersvorsorge, sondern bestenfalls ein karges Zubrot.

Die Riester-Rente hat die Erwartungen nicht erfüllt, trotz zahlloser Reformen in den vergangenen zwei Dekaden. Die Verträge sind zu ertragsschwach, zu kompliziert und zu teuer.

Der Befund beim Blick nach vorne fällt ähnlich trist aus: 22 Riester-Rentenversicherungen, die im zweiten Halbjahr 2023 angeboten wurden, schafften über das gesamte Kundenleben hinweg

gerade mal eine mittlere Renditeerwartung von 0,8 Prozent. Das ergab eine Studie von Finanzwende Recherche. Mehrwert für den Kunden? Denkste.

Die Gründe lassen sich nicht einfach wegreformieren. Denn sie liegen im System, in dem die Finanzdienstleister über die Stellschrauben bestimmen: In der Sparphase sind die Kosten zu hoch, in der Rentenphase die Konditionen der Versicherer mau. Kurzum: Die Riester-Rente ist so nicht zu retten.

Aus Verbrauchersicht bedarf es eines grundlegenden Systemwechsels – hin zu einem einfachen, kostengünstigen und staatlich organisierten Produkt. Der Staat muss künftig die Spielregeln machen. Wenn er von seinen Bürgern will, dass sie privat zusätzlich vorsorgen, muss er auch für eine faire Lösung sorgen – und dafür, dass etwas auf den Vorsorgekonten der Menschen ankommt.

Den Finanzdienstleistern kann man das nicht überlassen. Das zeigen die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte nur allzu deutlich.

Moderation: Michael Beumer
Stiftung Warentest

D1.2 VuR/FA: Elektronische Kommunikation mit Gerichten – Welche Bedarfe und Erwartungen gibt es im Bereich der Schuldnerberatung?

Dominik Mardorf
Ministerium für Justiz und Gesundheit des Landes Schleswig-Holstein

Seit der bundesweiten Eröffnung des elektronischen Rechtsverkehrs (ERV) mit den Gerichten zum 1.1.2018 sind nun über 6 Jahre vergangen. Mit der Einführung der elektronischen Akten bei den Insolvenzgerichten ist deren Interesse groß mit ihren professionellen Partnern im Verbraucherinsolvenzverfahren - den Schuldnerberatungsstellen - Anträge, Berichte, Entscheidungen etc. elektronisch auszutauschen. Bisher verhinderten jedoch ungeklärte Rechtsfragen, z.B. wie die vom Schuldner zu unterschreibenden Anträge zu digitalisieren und bei Gericht einzureichen waren, den flächendeckenden Einsatz, da diese Frage von Gerichte zu Gericht bzw. von Entscheider zu Entscheider unterschiedlich beantwortet wurde. Mit diesem Missstand räumt der Gesetzentwurf zur weiteren Digitalisierung der Justiz (BR-Drs 126/24), der dafür eine in § 130a Abs. 3 ZPO-E nun eine Regelung schafft. Wird diese Gesetz, gibt es kein Hindernis mehr, damit die Schuldnerberatungsstellen am ERV teilnehmen.

Moderation: Ines Moers
BAG Schuldnerberatung

D1.3 Finanzielle Bildung – Wer soll sie finanzieren?

Prof. Dr. Hartmut Walz
Hochschule Ludwigshafen

1. Die Wichtigkeit finanzieller Bildung – sowohl für den Einzelnen als auch die Gesellschaft – ist unbestritten. Ebenso ist unbestritten, dass eine Steigerung umsetzungsbezogener

Kenntnisse rund um die wichtigsten Stellgrößen eines erfolgversprechenden Vermögensaufbaus und zusätzliche Altersvorsorge der Bevölkerung nötig ist.

2. Die Vermittlung sachlich korrekten Umsetzungswissens (Finanzbildung) löst nur einen kleinen Teil der Missstände im Status quo. Die Vermeidung der Vermittlung dysfunktionalen Pseudo-Wissens durch Akteure mit ausgeprägtem Eigeninteresse ist das andere.
3. Der individuelle und gesellschaftliche Schaden der Vermittlung sachlich falscher Finanzmarktinformationen (Finanzpornografie in unzähligen Spielarten) übersteigt höchstwahrscheinlich den Schaden durch schlichte Unkenntnis.
4. Daher wäre es erforderlich, nicht nur die reine Finanzbildung zu verbessern, sondern die Bürger gegenüber der mit enormem Aufwand allgegenwärtig auf sie einprasselnden massiven Falschinformation zu immunisieren (Medienkompetenz, Wissen über kommunikative Manipulation, Pseudo-Finanzberatung mit verstecktem Eigeninteresse).
5. Der erforderliche Aufwand für die Immunisierung der Menschen übersteigt den Aufwand für reine sachgerechte Finanzbildung bei weitem. Es besteht in Hinblick auf die extrem ungleiche Ressourcenausstattung zwischen sachgerechten Aufklärern und Finanzpornografen kaum Hoffnung, dass per Saldo Fortschritte in der Finanzbildung weiter Bevölkerungsschichten realisierbar sind.
6. Finanz- und Vorsorgedienstleistungen sind keine Blumenvasen (Suchgüter) oder belegte Brötchen (Erfahrungsgüter), sondern überwiegend schwer verständliche bzw. unnötig komplex angelegte Produkte, deren Qualität von dem Bürger nicht oder erst viel zu spät (z. B. bei Renteneintritt) erkannt werden kann (=Vertrauensgüter).
7. Während bei Such- und Erfahrungsgütern von dem Bürger erwartet werden darf, dass sie ihre Interessen selbst wahrnehmen (Selbstverantwortung), ist bei Vertrauensgütern ein starker Verbraucherschutz und somit eine strikte Regulierung von Produkten und Anbietern nötig. Wer Regulierung bei Such- und Erfahrungsgütern fordert, bevormundet die Bürger womöglich in unangebrachter Weise. Wer jedoch Regulierung bei Vertrauensgütern verhindert, verfolgt wahrscheinlich finanzielle Partikularinteressen an Anbieter und Vermittler von Finanzdienstleistungen und bedient sich hierbei eines pseudo-liberalen Feigenblattes.
8. Strikte Regulierung bei Vertrauensgütern und eine Vereinfachung und Komplexitätsreduktion ist durch – wie auch immer finanzierte und organisierte – Finanzbildung nicht zu ersetzen. Die Diskussion um die Finanzierung von Finanzbildung erscheint vor diesem Hintergrund als untergeordnetes Problem, das – selbst wenn es gelöst würde – das zugrundeliegende Problem (Fehlinformation und Finanzpornografie im Bereich der Vertrauensgüter) nicht lösen kann.
9. Die Gefahr, bei der Suche nach Finanzierungsquellen und Akteuren den Bock zum Gärtner zu machen ist groß. Schon heute führt die von fragwürdigen Akteuren an Schulen etc. geleistete „Finanzbildung“ dazu, dass Menschen z. B. fälschlicherweise in nominellen statt realen Größen denken, reine Steuerverlagerung mit Steuerersparnis verwechseln und die fatale Wirkung hoher Kosten in komplexen Vorsorgeverträgen übersehen.
10. Der in den letzten Jahrzehnten in der Bevölkerung angerichtete Vertrauensschaden hinsichtlich Vermögensaufbau- und Alterssicherungsprodukten ist enorm, führt zu Politikverdrossenheit, pauschalem Misstrauen gegenüber allen Anbietern und Produkten und untergräbt die Bereitschaft zu privater Eigeninitiative. Die Reduktion dieser Gemengelage auf fehlende Finanzbildung verstellt den Blick auf den viel grundlegenderen Handlungs-

bedarf und wird dazu beitragen, weitere Jahre bis zu einer unvermeidlichen Kurskorrektur in Richtung auf rigide Regulierung zu verschenken.

Jana Titov
finlit

Aus unserer Sicht ist die Stärkung der finanziellen Bildung ein wichtiger Schritt in Richtung Chancengleichheit. Deshalb haben wir uns entschieden mit unserer Finanzbildungsarbeit schon früh ab Klasse drei zu starten. Und zwar in der Schule. Denn hier treffen wir alle Kinder und Jugendlichen – unabhängig ihres Vorwissens und Backgrounds. So können wir nicht nur unser Ziel von Chancengleichheit, sondern auch von Bildungsgerechtigkeit in Sachen Finanzbildung erreichen. Der Fokus unserer Arbeit liegt darauf, Lehrkräfte mit unserem kostenfreien Unterrichtsmaterial zu befähigen, Finanzthemen in ihren Unterricht zu integrieren. Wir können dies als gemeinnützige Organisation mit vier festangestellten Mitarbeitenden nur tun, weil wir finanzstarke Partner an unserer Seite haben.

Wir sind sehr dankbar über den Support unserer Geldgeber, vor allem unserem Hauptgeldgeber der EOS Gruppe. Denn diese Mittel ermöglichen es uns, unsere hochwertigen Bildungsprogramme ManoMoneta und OhMoney kostenlos anbieten und unsere ganze Kraft in Themen wie diese stecken zu können:

- Lehrkräfte und Schulen für unsere Angebote begeistern und somit Reichweite für finanzielle Bildung schaffen
- Lehrkräfte befähigen und niedrigschwellig mit unserem Material ausstatten
- Selbst Schulen besuchen und Kinder und Jugendliche finanziell fit machen
- Unser Angebot kontinuierlich aktualisieren und erweitern
- Unser internationales Angebot etablieren und ausweiten
- Netzwerken und uns stark für finanzielle Bildung im Allgemeinen machen

Besonders wichtig: Die langfristige finanzielle Unterstützung durch unsere Geldgeber stellt sicher, dass unsere Bildungsprogramme nachhaltig sind und über einen längeren Zeitraum Bestand haben. Dies ermöglicht es uns, langfristige Partnerschaften aufzubauen und kontinuierlich an der Verbesserung der finanziellen Bildung von Kindern und Jugendlichen zu arbeiten. Das ist wichtig, da man in Sachen Geld und Finanzen nie auslernt. Wir haben unsere Finanzierung langfristig gesichert und können unsere Kapazitäten daher auf unsere Initiativen und das Thema Finanzbildung selbst lenken, anstatt Ressourcen für Funding zu binden.

Auf die „provokative" Frage, welches Geld gut genug ist, daher eine „provokative" Antwort:

Es ist egal, wer finanzielle Bildung finanziert. Denn Fakt ist, wir haben einen Mangel an finanzieller Bildung und einzelne Engagements allein ohne langfristige Finanzierung werden es nicht schaffen, das Thema voranzubringen. Das Thema muss omnipräsent sein und von unterschiedlichen Akteur*innen bespielt werden.

Statt sich darauf zu konzentrieren, woher das Geld kommt, sollte der Fokus darauf gesetzt werden, ob Regeln und Standards für Transparenz, Qualität und Unabhängigkeit eingehalten werden. Denn Fokus der Arbeit sollte immer die Bildung selbst sein, Werbung (für das geldgebende)

Unternehmen darf nicht stattfinden und die Interessen der Geldgeber dürfen das Angebot nicht inhaltlich beeinflussen.

Wir stellen dies sicher, indem wir als eine eigene gGmbH arbeiten und uns an der Satzung dieser jährlich messen lassen. Wir arbeiten zudem mit einem unabhängigen und zertifizierten Bildungspartner an der (Weiter)-entwicklung unserer Initiativen. Und neben EOS wächst der Kreis weiterer Spendengeber.

Am Ende kann eine diversifizierte Finanzierung dazu beitragen, die Reichweite, Wirkung und Vielfalt finanzieller Bildungsprogramme zu erhöhen und sicherzustellen, dass sie den Bedürfnissen einer breiten Masse von Menschen gerecht werden.

Jacob Risse
FunnyMoney

Wenn gefragt wird „Wer soll´s finanzieren?“, sagt jemand wie Jacob wahrscheinlich „Follow the Money!“. Denn mit Blick auf den Finanzsektor möchte man doch erstmal meinen: am Geld mangelt es nicht – man muss es nur an der richtigen Stelle suchen.

Aber fangen wir doch mal ganz vorne an. Fehlende Finanzbildung kostet alle Beteiligten viel Geld. Der Verbraucher trifft schlechtere Entscheidungen und ist anfälliger für Fehlberatungen und schlechte Produkte. Fehlberatungen ziehen Klagen nach sich und schaden der Reputation der Finanzdienstleister. Eine beschädigte Reputation bezahlt man mit aufwendigen PR-Kampagnen und beschämenden Entschuldigungen. Mehr oder minder gut gemachte Öffentlichkeitsarbeit ist selbst für den Laien schwer zu ertragen und führt am Ende zum Generalverdacht: „Die Finanzbranche sind allesamt Verbrecher“. Ein Kreis, der sich beim Staat schließt, der den Verbraucher schützen sollte, aber im ewigen Katz- und Maus-Spiel der Regulierungen immer einen Schritt zu langsam ist.

Mit Blick auf die Ausgangsfrage klammern wir jetzt mal die massive Fehlallokation von wertvollen Ressourcen aus (obwohl auch hier eine gute, aber leider utopische, Antwort auf die Frage versteckt wäre). Was bleibt sind zwei Instanzen, die ein Interesse an finanzieller Bildung und die Mittel sie zu finanzieren hätten.

1. Der Bund, die Länder und die Kommunen

Die Schäden von fehlender finanzieller Bildung sind am Ende gesamtgesellschaftliche Schäden. Die Löcher in der Rentenkasse, mangelnde Produktivität aufgrund von finanziellen Sorgen und eine Vielzahl an Menschen deren Job es ist finanzielle Probleme zu lösen, nachdem wir sie wissentlich via 0%-Finanzierung haben entstehen lassen. Die Kehrseite? Geben wir unser Geld heute nicht aus, trübt sich die Wirtschaft ein und auch hier könnte man wieder von gesamtgesellschaftlichen Schäden sprechen. Ein schwer zu lösender Interessenskonflikt, der uns bündig zu unserem zweiten Kandidaten bringt.

2. Die Finanzindustrie selbst

In einem funktionierenden Markt setzt sich das beste Produkt langfristig durch. Ein schöner Gedanke, der aber leider heute, wie damals allzu oft an seine Grenzen stößt. Mein Alltag ist durchzogen von Menschen, die furchtbare Finanzentscheidungen getroffen haben, einfach nur, weil die Anbieter von schlechten Produkten zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen sind. Ohne Namen zu nennen, denke ich, dass den meisten, die diesen Text lesen, jetzt schon allerlei Namen in

den Sinn kommen. Hier sprechen wir also von Anbietern die seit Jahren, nachhaltig den Ruf einer kompletten Branche ruinieren und dies auch weiterhin tun werden, da es (aus welchen Gründen auch immer) nicht für ein Verbot reicht. Was mich dann also zu einer denkbaren Lösung dieses Problem führt, die ich markant mit folgendem Satz einleiten möchte: Seriöse Anbieter, die nichts zu verbergen haben, fürchten sich nicht vor aufgeklärten Kunden!

Wer ein gutes Produkt verkauft, das dem Kunden tatsächlich einen Mehrwert bietet, und vor allem auch auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist, muss keine Angst haben, wenn die Kund*innen in der Lage ist die Vorschläge/Produkte des Beraters einzuordnen.

Wer soll die finanzielle Bildung nun also bezahlen? Die Antwort ist jede*r, der ein Interesse daran hat, eine längst überholte alte Finanzwelt gegen eine neue Finanzwelt auszutauschen. Eine Welt, in der aufgeklärte Kund*innen auf Produktanbieter treffen, die solche Kunden nicht fürchten! Die Frage sollte also nicht sein, *ob* man Geld von gewinnorientierten Institutionen annehmen sollte, sondern viel mehr von *welchen?*

#NeueFinanzwelt

Diana Bartl
WERTvoll macht Schule

Finanzbildung von Anfang an: Früh, unabhängig und praxisnah mit der Bildungsinitiative WERTvoll macht Schule

Finanzbildung sollte nicht erst dann beginnen, wenn das erste Konto eröffnet oder die ersten Schulden gemacht wurden. Für uns bei WERTvoll macht Schule fängt sie bereits in der ersten Grundschulklasse an. Über Geld sprechen? Absolut! Finanzbildung umfasst ein breites Spektrum und dreht sich nicht nur um die Höhe des Taschengeldes.

Finanzbildung vielfältig einbetten

In den Klassenstufen 1 bis 6 werden verschiedene Themen behandelt. Es geht darum, welche Emotionen Geld hervorruft, wie man mit Neid oder Statussymbolen umgeht, was auf dem Schulhof wichtig ist und wie man Taschengeld sinnvoll verwenden kann. Das Konsumverhalten, die emotionalen Aspekte, fairer Handel, Wertschätzung von Lebensmitteln und Plastik sparen - all das gehört für uns zur Finanzbildung dazu.

Früh beginnen

Wir denken bei der Finanzbildung wertebasiert. Der Alltag der Kinder und ihrer Familien ist der Ausgangspunkt für unsere thematischen Ansätze. Geld z. B. muss schon früh ein Thema sein - und es muss ein Alltagsthema sein. Wer schon in jungen Jahren werteorientierte Entscheidungen treffen kann, hat die Möglichkeit, seine Zukunft aktiv zu gestalten und Chancen zu ergreifen.

WERTvoll macht Schule ist eine gemeinnützige Initiative, die im Ehrenamt gegründet wurde. Ich habe sie ins Leben gerufen, als das Thema Geld in der Schulzeit meiner Tochter relevant wurde. Ich habe selbst erlebt, wie Geld in meiner Kindheit und in der meiner Tochter ein breites und oft hochemotionales Thema war – egal, ob wenig oder viel davon vorhanden war.

Was wir tun!

Unser Unterrichtsprogramm (www.unterrichtsmaterial.digital) ist für den Schulalltag der Klassenstufen 1 bis 6 konzipiert und kann als Teil des Unterrichts, in Themenwochen oder für Vertre-

tungsstunden genutzt werden. Kostenlos und bundesweit einfach einsetzbar: So möchten wir potenziell alle Kinder in Deutschland erreichen. Unser Konzept berücksichtigt auch die Bedürfnisse von Schulen und Lehrkräften, die bereits vielfältig gefordert sind. Denn es ist wichtig, Lehrkräfte zu entlasten und gleichzeitig Bildungsgerechtigkeit zu ermöglichen.

Unabhängigkeit sicherstellen

Jeder kann mithelfen und sich bei uns anschließen! Wir sind der Überzeugung, dass Finanzbildung so themenreich nur unabhängig und gemeinsam gelingen kann.

WERTvoll macht Schule finanziert sich daher unabhängig und gemeinnützig über Spenden und Förderungen.

Moderation: Dr. Birgit Happel
Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V., Geldbiografien

D1.4 VuR/FA: Prämiensparverträge

Prof. Dr. Klaus Wehrt
Wehrt unabhängige Beratungsdienstleistungen in Finanzen und Kredit

Bei den Sparkassen heißen sie Prämiensparvertrag, in anderen Instituten Sparplan, Zuwachssparen, Ziel-Sparen, Vorsorgesparen, Bonus-Sparplan oder schlicht Bonussparen. Der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt. Ausschlaggebend ist jedoch nicht der Name, sondern die Art der Verzinsung des Guthabens auf einem zu diesem Zweck eingerichteten Konto oder Spar-buch.

Sparverträge stellen eine Geldanlageform mit einer variablen Verzinsung dar. Bei Prämiensparverträgen wird zusätzlich zu den Sparzinsen jeweils nach Ablauf eines Jahres noch eine Sparprämie gezahlt, die sich nach der Höhe der Einzahlungen im Jahresverlauf und den bereits absolvierten Sparjahren richtet. Die Art der Sparkontenführung kann nachträglich angegriffen werden, sofern der Vertrag eine unwirksame Zinsanpassungsklausel ähnlich der nach-folgenden Formulierung enthält:

„Die Sparanlage wird variabel, z. Zt. mit …. % p.a., verzinst."

Die aufgeführte Zinsanpassungsregel hatte der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 06.10.2021 (BGH XI ZR 234/20) als den Sparkunden benachteiligend eingestuft und sie daher für unwirksam erklärt. Das Geldinstitut habe die Zinsanpassung im Vergleich zu einer Referenz-reihe der Bundesbankstatistik vorzunehmen, die eine langfristige Geldanlage abbilde. Das Institut dürfe den Sparzinssatz prozentual in derselben Weise absenken, wie sich der Zinssatz der Referenzreihe verringere. Umgekehrt sei das Institut dagegen verpflichtet, den Sparzins-satz in der gleichen Weise prozentual anzuheben, wenn der Referenzzinssatz steige.

Die mit der Unwirksamkeit der Zinsanpassungsklausel entstehende vertragliche Lücke sei durch eine *ergänzende Vertragsauslegung* zu schließen. Bei der ergänzenden Vertragsauslegung kommt es darauf an, den gemeinsamen Willen der beiden Vertragsparteien in der Vertragsabschlusssituation zu ergründen. Die Institute bewarben die Prämiensparverträge zumeist mit 25jährigen oder sogar darüber hinausreichenden Laufzeiten. Insoweit produzierten sie auch entsprechende Erwartungen beim Sparpublikum. Damit aber sind die Einschätzungen anderer Sachverständiger zu hinterfragen, die aufgrund eines bankseitigen Kündigungsrechts nach Erreichen der höchsten

Prämienstufe im 15. Sparjahr als Referenzreihe die Umlaufsrendite 7-10jähriger Bundeswertpapiere bevorzugen.

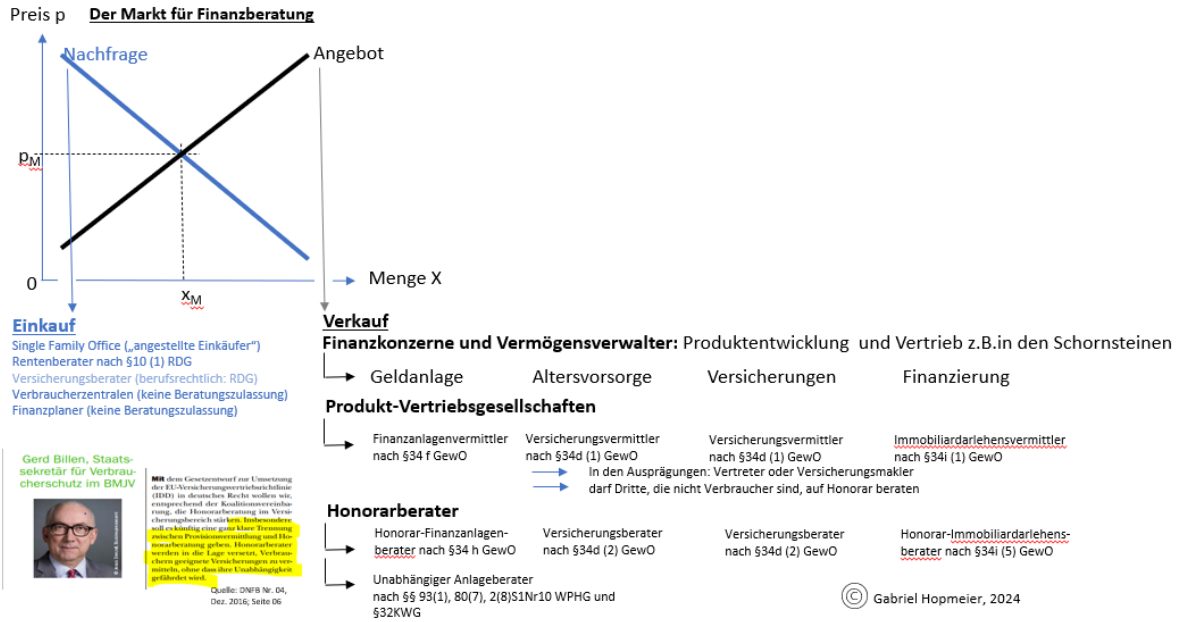
Folgt man dem Urteil des BGH vom 24.01.2023 (BGH XI ZR 257/21), so hatte das Gericht die Frage im Musterklageverfahren dahingehend wohl noch offen gelassen, ob eine Gleit-zinsreihe als Referenz oder eine Reihe mit zeitpunktbezogenen Renditen für die Zinsanpassung heranzuziehen sei. Mit seinem Urteil vom 25.04.2023 (BGH XI ZR 225/21, Rn. 19) wird der Bundesgerichtshof indes deutlich: „Dabei wird die Anpassung des Vertragszinses entgegen der Ansicht des Musterklägers nicht nach der Methode gleitender Durchschnitte erfolgen können." Ist diese Entscheidung finanzmathematisch haltbar oder begegnet sie kalkulatorischen Bedenken, was die Ermittlung der durchschnittlichen Rendite des Sparvertrags angeht?

Moderation: Dr. Olaf Methner
Baum Reiter & Collegen

D2.1 VuR/FA: Wie kann Honorarberatung gestärkt werden?

Gabriel Hopmeier
Honorarberatung Hopmeier

Rechtsberater beraten zum Recht, Steuerberater beraten zu Steuern und Honorarberater beraten zu…. was den eigentlich? Wie jeder andere Markt, teilt sich auch der Markt für Finanzberatung in Angebot und Nachfrage auf. In Handels- oder Industrieunternehmen mündet das in Abteilungen für den Einkauf und für den Verkauf. Für beide Abteilungen gibt es sehr unterschiedliche Arbeitsplatzbeschreibungen und Zielvorgaben, werden sehr unterschiedliche Charaktere eingestellt und diese werden auch ganz unterschiedlich entlohnt. Es geht nicht um Einkauf oder Verkauf, sondern um Einkauf und Verkauf – zwei auch in der Finanzbranche nicht miteinander vergleichbare Tätigkeiten, welche die deutschen Gesetzgeber über einen Kamm scheren.



Die deutschen Gesetzgeber regulieren (fast) nur das Angebot, den Verkauf von Finanzprodukten. Freundlicherweise genau passend zu den Vertriebsschornsteinen der deutschen Finanzkonzerne (Vermögensverwaltung, Geldanlage, Altersvorsorge, Versicherungen, Finanzierungen). Die Regulierung der Angebotsseite erfolgt mit deutscher juristischer Gründlichkeit in mindestens acht Untergruppen, die untereinander aber fast beliebig austauschbar sind („Mix and Match"). Auf der Angebotsseite geht es um Produktverkauf auf Provisions- oder Preisbasis. Für Letzteres haben die deutschen Gesetzgeber den nach sehr vielen imageschädlichen Bankenkrisen marketingfreundlichen Fantasiebegriff „Honorarberater" aus der Finanzbranche übernommen.

Im Einkauf geht es nicht um Produkte, sondern sehr private Bedürfnisse im Lebenszyklus. Diese stellen sich sehr komplex und vernetzt dar. Es geht um quantitative und qualitative Analysen zu Zielen bzw. Zielkonflikten, Prioritäten, Risikotragfähigkeit, Risikobereitschaft, Risikomanagement, Controlling, psychologisches Coaching, Beachtung von Schnittstellen zur Steuer- und Rechtsordnung, evtl. auch zu den Themen Erbe und Schenkung und sehr vielem mehr. Wurden diese Qualitäten von einem nachfrageseitigem Finanzplaner geklärt, dann erfolgt die Umsetzung markenungebunden und möglichst kostengünstig – häufig ganz ohne Produkte. Sehr vermögende Personen stellen sich Ihre eigenen Einkäufer im Rahmen eines sog. „Single Family Offices" ein und bekommen immer genau das, was Sie brauchen. Ganz diskret. Von allen anderen Verbrauchern erwarten die deutschen Gesetzgerber, dass sie sich im Einkauf dem Finanzvertrieb bloßstellen – ziemlich einmalig unter den deutschen Wirtschaftsbrachen.

Die fehlende nachfrageseitige Regulierung wird von den deutschen Gesetzgebern dann mit enormem Bürokratismus selbst ausgefüllt. Dicke Gesetzespakete, Aufsichtsdickicht, viele hunderte Seiten Produktprospekte bei jedem Produktverkauf. Sämtliche Eventualitäten werden abgedeckt, aber kaum noch gelesen oder erfüllt. Deutscher Bürokratismus verteuert und verkompliziert auch Finanzdienstleistungen enorm.

Als nachfrageseitiger Finanzplaner mit eigenem Beratungskonzept weiß ich, dass die komplexen nachfrageseitigen Themen einen mit Rechts- und Steuerberatern vergleichbaren Berufsstand der Finanzplaner im Einkauf rechtfertigen. Ein Berufsstand von nachfrageseitigen Beratern würde die gesamte Finanzbranche entbürokratisieren, sowohl angebots- als auch nachfrageseitig. Aber er würde eben auch zu einer bedarfsgerechten Altersvorsorge führen.

Die Frage, wie sich der Produktvertrieb in Deutschland preis- oder provisionsgetrieben organisieren soll betrifft mich nur ganz am Rande. Meines Erachtens braucht es keine weitere Bürokratisierung der Angebotsseite. Es braucht eine einzige Verkaufsregulierung der Angebotsseite und eine für Verbraucher gleichwertige nachfrageseitige Regulierung über einen Berufsstand hochqualifizierter Finanzplaner.

Sascha Straub
Verbraucherzentrale Bayern

Der Honorar-Finanzanlagenberater nach §34h GewO oder auch der Unabhängige Honorar-Anlageberater nach §93 WpHG sind schon aus Marketingperspektive regelrechte Katastrophenbegriffe. Wie sollen diese allgemein verständlich und ansprechend kommuniziert werden? Hinzu kommt, dass kaum ein Kunde die Wertigkeit dieser Berufsbezeichnung einordnen kann.

Wer Honorarberatung anbieten möchte, zeigt dies durch die zulässige Verwendung einer dieser geschützten Bezeichnungen im Geschäftsverkehr an. In der Praxis sieht es jedoch oft anders aus.

Hier wird (außerhalb der Pflichtangaben) überwiegend verkürzt vom Honorarberater gesprochen. Eine allgemein bekannte Bezeichnung, die kurz und prägnant eine positive Abgrenzung zum Finanz- oder Versicherungsverkäufer ermöglicht.

Das Problem ist nur, dass sich letztlich jeder Honorarberater nennen kann, da es keinen gesetzlichen Schutz gibt. Für jemanden, der sein Geld im Provisionsvertrieb verdient, eine schöne Möglichkeit, sein Image aufzupolieren und so auf Kundenfang zu gehen.

Zum Leidwesen der seriösen Honorarberatung in Deutschland. Dieser erlaubte „Etikettenschwindel" ist so erfolgreich, dass sich sogar Mischformen wie die Honorarvermittlung eine eigene Marktnische erobern konnten. Hier kann der Kunde vermeintlich von den Vorteilen von Honorar und Provision profitieren. Messbare Vorteile hat aber am Ende nur der Vermittler. Der Begriff der Honorarberatung nutzt sich dabei stetig ab und verliert an Glaubwürdigkeit.

Die seriöse und gute Honorarberatung erfordert auch einen wirksamen gesetzlichen Bezeichnungsschutz, der praxisgerecht kommuniziert und allgemein verstanden wird. Honorarberatung wird an der Qualität der Beratung gemessen. Deren Kosten spielen daher für den Kunden eine entscheidende Rolle. Transparenz und Vergleichbarkeit könnten durch eine Honorarordnung in Anlehnung an die der Rechtsanwälte oder Steuerberater geschaffen werden. Auf dem Weg zu Qualitätsstandards und Glaubwürdigkeit liegt dann auch der Weg zu einer Honorarberaterkammer nicht fern. Die Vor- und Nachteile sollten durchaus diskutiert werden.

Honorarberatung ist nach wie vor kein Selbstläufer. Viele Hürden sind zu überwinden und sie bleibt weiterhin Angriffen und Sabotageakten aus dem Provisionslager ausgesetzt.

Christian Nuschele

Standard Life

Es geht nicht um die Frage „Provision oder Honorar", sondern um mehr Transparenz

Die EU-Kommissarin Mairead McGuinness hat die Diskussion um die Einführung eines europaweiten Provisionsverbotes wieder neu entfacht. Die Befürworter und Gegner eines Provisionsverbotes stehen sich zum Teil sehr unversöhnlich gegenüber. Aus meiner Sicht gibt es aber keinen Grund für ein Entweder-Oder. Vielmehr haben sowohl Provision als auch Honorar ihre Daseinsberechtigung und es ist je nach der individuellen Kundensituation zu entscheiden, welches Vergütungsmodell das passendere ist. Ich plädiere für ein weiteres Nebeneinander von Provision und Honorar. Zu begrüßen wäre auch, wenn das Angebot im Bereich der Honorarberatung ausgebaut werden würde. Dies hat sich die Bundesregierung zum Ziel gesetzt, aber leider stagniert die Zahl der Honorarberater auf unverändert niedrigem Niveau. Diese Zielsetzung aber mit der Einführung eines Provisionsverbotes zu erreichen, halte ich aus mehreren Gründen für falsch.

Gegen die Einführung eines Provisionsverbotes spricht vor allem, dass die häufig zitierten Provisionsexzesse und Fehlanreize in der Breite des Marktes nicht erkennbar sind. Einzelfälle, in denen dies der Fall ist, müssen von den Aufsichtsbehörden überwacht und sanktioniert werden, gerade weil es genau die Einzelfälle sind, die der Reputation der professionell arbeitenden Maklerinnen und Makler schadet. Die notwendigen Regelungen und Mechanismen gibt es, sie werden aber nicht konsequent genug genutzt. Ein allgemeines Provisionsverbot stellt demgegenüber einen tiefgehenden Eingriff in den Wettbewerb dar, der aus meiner Sicht nicht gerechtfertigt ist.

Die Forderung nach einem Provisionsverbot überrascht auch vor dem Hintergrund der Erfahrungen aus europäischen Ländern, in denen ein solches Verbot bereits existiert. In Großbritannien hat es beispielsweise dazu geführt, dass eine Beratungslücke entstanden ist. Aktuell werden gerade einmal 8 Prozent der Bevölkerung persönlich beraten. Es ist ein klarer Fokus auf vermögende Kunden erkennbar. Kundinnen und Kunden mit mittleren und niedrigeren Einkommen sind de facto von der persönlichen Beratung ausgeschlossen. Dies sind aber genau die Kundengruppen, die bei der Altersvorsorge vor den größten Herausforderungen stehen und bei dem Vermögensaufbau dringend auf Beratung angewiesen sind. Sollte es zu einem Provisionsverbot in Deutschland kommen, halte ich eine ähnliche Entwicklung für nicht ausgeschlossen. Dies wäre aus sozialpolitischer Sicht äußerst bedenklich und kann gerade auch aus Sicht des Verbraucherschutzes nicht gewünscht sein.

Das heißt aber nicht, dass es am bestehenden System keine Veränderungen geben sollte. Gerade in Sachen Transparenz besteht noch deutlicher Verbesserungsbedarf. Kundinnen und Kunden ist häufig nicht klar, welche Kosten anfallen und welche Leistungen für ihn im Gegenzug erbracht werden. Dies muss unbedingt verbessert werden. Neben der Transparenz sollte auch deutlich mehr Flexibilität bei Vergütung geboten werden. Dazu gehört einerseits ein stärkerer Fokus auf die laufende Vergütung und die kontinuierliche Beratung der Kunden. Dazu gehören aber auch Modelle, in denen der Berater mit dem Kunden eine individuelle Vergütung vereinbart und von beiden Seiten in einem gesonderten Dokument unterschrieben wird. Diese Kombination aus Transparenz und Flexibilität bietet Standard Life seit einigen Jahren an und sie kommt bei Kunden und Beratern sehr gut an.

Unabhängige Beraterinnen und Berater leisten mit ihrer hochwertigen Beratung einen wichtigen Beitrag zum Verbraucherschutz und sollten auch entsprechend vergütet werden. Dabei sollte es auch weiterhin das Nebeneinander von Honorar- und Provisionsberatung geben. Statt über die Art der Vergütung zu diskutieren, sollte aus meiner Sicht die Transparenz für Kundinnen und Kunden weiter verbessert werden.

Moderation: Constantin Papaspyratos
Bund der Versicherten e.V.

D2.2 Bargeld – Kann das weg oder brauchen wir es mehr als je zuvor?

Chris Scheuermann
European Payments Initiative

Die European Payment Initiative (EPI) wurde von 14 Europäischen Banken und 2 multinationalen Acquirern gegründet und entwickelt die neue, europäische digitale Zahlungslösung wero. wero ist direkt mit dem Bankkonto verbunden und nutzt Echtzeitzahlungen, Geld kann so unter 10 Sekunden direkt auf dem Girokonto empfangen werden.

wero startet im Sommer 2024 mit dem ersten Anwendungsfall Personen-zu-Personen Zahlungen (P2P) und wird später um E-/M-Commerce Zahlungen sowie Zahlungen im stationären Handel ergänzt. Damit deckt die Lösung alle gängigen Zahlungsszenarien ab. Die ersten europäischen Märkte, in denen wero zur Verfügung steht sind Deutschland, Frankreich und Belgien. Eine Expansion in weitere Märkte wird später erfolgen. In Deutschland nehmen zum Marktstart die Sparkassen, die genossenschaftliche Finanzgruppe sowie die Postbank teil. Die Deutsche Bank und die ING nehmen auch an EPI teil, deren Kunden werden etwas später in die Lage versetzt,

wero zu nutzen. Die meisten Bankkunden können wero in den ihnen vertrauten und bereits genutzten Banking Apps Ihrer Bank oder Sparkasse nutzen. Um dem Kunden eine Wahlmöglichkeit zu geben, gibt es auch eine eigenständige wero App.

EPI wurde gegründet, um die europäische Souveränität im Bereich des bargeldlosen Zahlungsverkehrs zu stärken. Außerdem soll den teilnehmenden Banken die Möglichkeit gegeben werden, das Girokonto wieder mehr in den Vordergrund der Nutzung zu stellen. EPI hat mit wero nicht als konkretes Ziel definiert, Bargeld zu ersetzen. Natürlich spricht die Bezahllösung jedoch in gewissen Maße Konsumenten an, die z.B. die Bereitstellung durch ihre Hausbank, die direkte Verknüpfung mit dem Girokonto und die damit verbundene Transparenz und Sicherheit schätzen. Im Bereich dieser Zielgruppe gibt es sicher eine Überlappung zu Konsumenten, die bislang kein digitales Zahlverfahren nutzen und eher Bargeld verwenden.

Dr. Simone Ehrenberg-Silies
Institut für Innovation und Technik

1. Es ist keinesfalls in Stein gemeißelt, dass Bargeld in den nächsten 15 Jahren und darüber hinaus als universelles Zahlungsmittel weiterhin genutzt werden kann und wird.
   In zwei von drei Szenarien, die die VDI/VDE-IT für die Deutsche Bundesbank im Rahmen der Studie „Bargeld der Zukunft" (erschienen im Januar 2024) auf Grundlage anerkannter Foresight-Methoden entwickelt hat, wird ein Zusammenspiel unterschiedlicher Entwicklungen beschrieben, die zu einer Einschränkung von Zugang und Akzeptanz von Bargeld im Jahr 2037 führen könnten.
2. Im Szenario „Die hyperdigitale Bezahlwelt" haben Digitalisierung und Künstliche Intelligenz die Welt stark verändert und verwundbar gemacht. Bargeld spielt in dieser Welt nur noch eine untergeordnete Rolle und kann seine Stabilisierungsfunktion in Krisen kaum erfüllen. Im Szenario „Die hybride Bezahlwelt" schlafwandeln wir in eine Abwärtsspirale: Einschränkungen auf der Zugangs- und Akzeptanzseite führen dazu, dass die Bargeldnutzung immer weiter abnimmt. Dadurch erscheinen die Fixkosten für die Bargeldver- und -entsorgung bei abnehmenden Volumina überproportional hoch. Infolgedessen werden Zugangs- und Akzeptanzmöglichkeiten weiter eingeschränkt. Nur im Szenario „Die Bargeld-Renaissance" sehen wir u. a. flankiert durch EU-Regulierungen eine Rückbesinnung auf die Vorzüge von Bargeld und nur noch einen langsamen Rückgang der Bargeldnutzung, die sich in den 2030er Jahren zu stabilisieren beginnt.
3. Warum sind „Die hyperdigitale Bezahlwelt" und die „Die hybride Bezahlwelt" keine wünschbaren Szenarien?
   - Gerade in Zeiten zunehmender geopolitischer Spannungen und Konflikte, in denen Sicherheitsbehörden Angriffe aus dem Ausland auf kritische Infrastrukturen für wahrscheinlich halten, benötigen wir ein resilientes Zahlungsmittel wie Bargeld. Nur Bargeld kann unabhängig von technischen Infrastrukturen eingesetzt werden. Seine Stabilisierungsfunktion in krisenhaften Situationen ist daher von großer Bedeutung. Die Voraussetzung, dass es stabilisierend in Krisen wirken kann, ist jedoch, dass es auch im Alltag genutzt wird.
   - Bargeld trägt neben dem geplanten digitalen Euro und den unbaren Zahlungsmitteln privater Anbieter (nationale Debitkartensysteme und European Payment Initiative) zur Autonomie des Europäischen Zahlungsverkehrs bei und stärkt die europäische Unabhängigkeit von US-amerikanischen Kreditkartenanbietern, die vor allem be-

trächtliche Marktanteile in Ländern verzeichnen können, die über keine nationalen Debitkartensysteme verfügen.

- Zwar könnten unbare Zahlungsmittel mittelfristig das Inklusionsniveau von Bargeld in Bezug auf unterschiedliche gesellschaftlichen Gruppe erreichen (in Abhängigkeit der tatsächlichen Ausgestaltung könnte der digitale Euro eine Option für wirtschaftlich benachteiligte Gruppen sein), Bargeld wird aber weiterhin das einzige Zahlungsmittel bleiben, welches komplett anonym ist, und durch seinen physischen und haptischen Charakter als „Lerngeld" und damit zur Bildung von „Financial Literacy" ab dem Kleinkindalter geeignet ist.

Matthias Callen
Deutsche Bundesbank

Bargeld ist ein einzigartiges Zahlungsmittel, das seit weit über 2.000 Jahren verwendet wird und dennoch eine bis heute immer noch einzigartige Kombination von Eigenschaften bietet. Unter anderem erfordert seine Verwendung keine besonderen Voraussetzungen und ist für die allermeisten Menschen möglich. Damit ist es in besonderer Weise inklusiv und robust, da es weder technische Vorkenntnisse noch eine Kontobeziehung erfordert. Bei allen anderen heutigen Zahlungsformen sind selbst beim alltäglichen Bezahlen zahlreiche technische Voraussetzungen und Rechtsverhältnisse erforderlich. Wer zum Beispiel einen Kaffee kontaktlos mit dem Smartphone zahlt, teilt persönliche Informationen mit einer Vielzahl von Beteiligten, von den Anbietern des Betriebssystems oder der Zahlungsapp über die Kreditkartengesellschaften bis zu den involvierten Geschäftsbanken. Was für Kundinnen und Kunden einfach und bequem erscheint, ist nicht nur ein komplexer technischer Vorgang, sondern hat auch seinen Preis: Die Weitergabe persönlicher Daten. Wird hingegen bar gezahlt, sind am unmittelbaren Zahlungsvorgang nur zwei Parteien beteiligt und der Einsatz von Technik ist nicht erforderlich. Daraus resultiert nicht nur Datensparsamkeit – wichtig zum Schutz der Privatsphäre in einer digitaler werdenden Welt. Bezahlen mit Bargeld schafft auch eine unerreichte individuelle wie systemische Robustheit gegenüber Störungen des Zahlungsverkehrs.

Allerdings zeichnet sich zunehmender Handlungsdruck ab. In einigen Ländern Europas ist der Zugang zu Bargeld schon nicht mehr flächendeckend gewährleistet. In Deutschland ist die Versorgung mit Banknoten und Münzen derzeit zwar noch gut möglich. Aber auch hierzulande lässt sich ein Abwärtstrend in Zugang zu sowie Nutzung und Akzeptanz von Bargeld feststellen.

Die Frage, ob Bargeld noch gebraucht wird, ist mit Blick auf dessen besondere gesellschaftlichen Vorteile eindeutig zu bejahen – eine Ansicht, die die deutliche Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger teilt: In der letzten von der Deutschen Bundesbank durchgeführten Studie zum Zahlungsverhalten in Deutschland gaben 69 % der Befragten an, dass ihnen die Möglichkeit, Bargeld nutzen zu können, wichtig oder sogar sehr wichtig ist. Diese klare Haltung der Bürgerinnen und Bürger bestätigt aber auch die Notwendigkeit für aktives Handeln, damit Bargeld weiterhin seinen Platz in der Vielfalt der Zahlungs- und Wertaufbewahrungsmittel einnehmen kann – nicht nur bei den Bargeldakteuren, sondern auch seitens Politik und Zivilgesellschaft.

Die Politik hat diese Notwendigkeit erkannt – vergangenen Sommer stellte die Europäische Kommission zwei Vorschläge vor, von denen sich einer mit einem möglichen Rechtsrahmen für den digitalen Euro befasst und der zweite mit Euro-Bargeld als gesetzlichem Zahlungsmittel. Damit unterstreicht die Europäische Kommission nicht nur die gesellschaftliche Rolle des Bar-

gelds, sondern gibt zugleich die Antwort auf die Frage "Bargeld – Kann das weg oder brauchen wir es mehr als je zuvor?".

Claudio Zeitz-Brandmeyer
Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

Bargeld ist und bleibt das beliebteste Zahlungsmittel in Deutschland und Verbraucher:innen bezahlen am häufigsten mit Scheinen und Münzen. Doch das Bargeld steht unter Druck: Immer häufiger lehnen Händler und Gastronomen Barzahlung einseitig ab, es werden Filialen geschlossen und Geldausgabeautomaten abgebaut. Dies bestätigt eine Befragung des Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv). Dort gab je etwa ein Viertel der Befragten an, dass

- der Weg zum Erhalt von Bargeld sich in den letzten drei Jahren verlängert hat (26 Prozent).
- die Kosten für das Abheben von Bargeld sich in den letzten drei Jahren erhöht haben (23 Prozent).
- im letzten halben Jahr mindestens einmal die Situation bestand, dass nicht mit Bargeld bezahlt werden konnte (27 Prozent).

Die Erfahrungen anderer Länder zeigt: Das könnte der Beginn einer Abwärtsspirale sein. Der vzbv setzt sich deshalb dafür ein, das Bargeld zu stärken, damit Verbraucher:innen auch in Zukunft die Wahl haben, ob sie lieber mit Bargeld oder mit Karte oder Smartphone bezahlen wollen.
Der vzbv fordert:

- die Durchsetzung der Akzeptanzpflicht für Bargeld:
    - Verbraucher:innen müssen grundsätzlich mit dem gesetzlichen Zahlungsmittel Bargeld im gesamten Euroraum bezahlen können.
    - Einseitige Ex-ante-Ausschlüsse durch Unternehmen und Behörden müssen eindeutig verboten werden.
    - Ausnahmen müssen eng abgegrenzt und abschließend im Gesetzestext geregelt werden.
    - Es braucht abschreckende Sanktionen und eine effektive Aufsicht in den Mitgliedstaaten.
- die Sicherstellung des Zugangs zum Bargeld:
    - Verbraucher:innen benötigen barrierefreien Zugang zum Bargeld.
    - Dieser Zugang muss effizient organisiert und gesetzlich abgesichert werden.
    - Das neue Nationale Bargeldforum sollte das heutige System der Bargeldversorgung auf den Prüfstand stellen und Vorschläge für eine zukunftsfeste und effektive Bargeldversorgung entwickeln.

Prof. Dr. Alyos Prinz
Universität Münster

1. Das Medium, das als Geld verwendet wird, ist nicht Bestandteil der volkswirtschaftlichen Gelddefinition und hat sich über die Zeit fundmental verändert (Warengeld, Münzen, Geldscheine, Plastikkarten mit Chip, Computer, Smartphones).
2. Digitales Geld, insbesondere digitales Zentralbankgeld, wird das Bargeld (Geldscheine undGeldmünzen) in vielen Bereichen ersetzen. Dies gilt vor allem für Zahlungen, die oberhalb bestimmter Geldbeträge liegen.

3. Von der Geldverwendung betrachtet gibt es Anforderungen an Geldmedien wie Sicherheit, Endgültigkeit der Zahlung, Bequemlichkeit, Verfügbarkeit und Anonymität, die selten von nur einem einzigen Geldmedium „optimal" erfüllt werden konnten bzw. erfüllt werden können.
4. Für „bargeldloses Geld" (ausschließlich digitale Geldmedien) spricht vor allem die Bequemlichkeit und Schnelligkeit der Zahlungsabwicklung – sofern die technischen Voraussetzungen dafür immer und jederzeit gegeben sind.
5. Anwendungsbezogene Risiken digitalen Geldes bestehen in folgenden Bereichen: Unübersichtlichkeit der individuellen Ausgaben; Cyber-Security-Probleme; Undurchschaubarkeit digitaler Zahlungsvorgänge; Stofflosigkeit digitalen Geldes; „Unsichtbarkeit" des Geldes; „Bankraub online"; Verlust des jeweiligen Geldmediums (Haftung?); Anonymitätsverlust-Risiken; Identitätsdiebstahl; Fehleranfälligkeit; leichte (und grobe) Fahrlässigkeit beim Umgang mit digitalem Geld, um nur die wichtigsten zu nennen.
6. Technisch bedingte Risiken bei digitalem Geld bestehen hinsichtlich So□ware-Fehlern; Datenübermittlungsfehlern; Funktionsfehlern bei Smartphone etc.; Stromausfällen; Ausfällen von Bankencomputern bzw. bei FinTechs; kriminellen FinTechs; Hacker-Angriffen, um auch hier nur die wichtigsten zu nennen.
7. Aus den genannten Risiken ergibt sich, dass Bargeld (Geldscheine und -münzen) als technisches Backup-Medium gebraucht wird, und zwar voraussichtlich noch für längere Zeit. Insbesondere sind hier Katastrophenfälle zu nennen.
8. Des Weiteren wird Bargeld wegen der genannten Risiken auch als soziales Medium weiterhin gebraucht. Nicht alle Menschen können sich die neuesten Smartphones leisten, nicht alle können sicher und fehlerfrei damit umgehen. Neben Problemen der technischen Handhabung sind Probleme unzureichender finanzieller Kenntnisse hierbei relevant. Bei digitalem Geldtransfer sind sichere technische Handhabung und finanzielle Kenntnisse Voraussetzungen für die digitale Geldverwendung. Dafür fehlen bei vielen Menschen entsprechend (halbautomatisierte) Verhaltensskripte.
9. Bargeld als Mittel zu Disziplinierung der Geldpolitik ist zwar umstritten, aber als alternatives Wertaufbewahrungsmittel bei sehr niedrigen oder negativen Inflationsraten nutzbar (Beispiel Japan).
10. Zu guter Letzt, was würde bei einem Verbot von Bargeldzahlungen geschehen? Vermutlich würde sich schnell ein Untergrund-Bargeldumlauf-System entwickeln, nicht nur (aber auch) für kriminelle Zwecke.

Bargeld in Form von Geldscheinen und -münzen wird voraussichtlich für längere Zeit gebraucht werden und weiterbestehen. Vielfalt ist auch bei Geldmedien eher ein Segen als ein Fluch.

Moderation: Wolf Brandes
Börsen-Zeitung

D2.3 Nachhaltige Geldanlage, was kann man mit ihr bewirken?

Prof. Dr. Timo Busch
Universität Hamburg

Nachhaltige Geldanlagen sind nach wie vor ein kontrovers diskutiertes Thema. Im Februar 2024 hat die Europäische Aussichtbehörde ESMA gerade erst wieder einen Bericht veröffentlich, der zu einem vernichtenden Fazit kommt: Investment-Fonds, die intendieren einen positiven Beitrag zu den UN Sustainable Development Goals (SDGs) zu erzielen, sind im Durchschnitt gar nicht anders als konventionelle Investment-Fonds. So stehen dann schnell Greenwashing Vorwürfe im Raum. Wie kann das sein? Was kann eine nachhaltige Geldanlage eigentlich tatsächlich bewirken und was nicht?

Wenn man sich den ESMA Report näher anschaut, stellen sich einige methodische Fragen. So wird zum Beispiel die Verletzung der UN Global Compact Prinzipien als ein Maß für Impact-Messung herangezogen. Dennoch zeigt der Report exemplarisch auf, dass wir oftmals gar nicht genau wissen, was in nachhaltigen Investmentprodukten drin steckt und ob diese unseren (nachhaltigen) Anlage-Präferenzen entsprechen. Etablierte Label können hier zwar grundsätzlich helfen, aber im Impact Kontext stehen wir hier auch noch relative am Anfang der Diskussion. Ausgehend von dieser Grundproblematik wird mein Beitrag drei Fragen beantworten.

(1) Wo stehen wir mit der Impact-Debatte? Dieser Teil des Vortrags wird skizzieren, welche Ansätze zur Produktklassifizierung und -standardisierung derzeit diskutiert werden. Hier zeigt sich, dass zuletzt wichtige Beiträge erarbeitet wurden. Ein Schwerpunkt wird hier die von Eurosif in 2024 publizierte Methode für Marktstatistiken sein. Ebenso werde ich skizzieren, dass ein zunehmender Konsens existiert, bei Impact-Produkten zwischen zwei grundsätzlichen Produkt-Arten zu differenzieren.

(2) Was ist wichtig, wenn man Wirkung messen will? Um Green- oder Impact-Washing effektiv entgegenzutreten ist es wichtig, Transparenz zu schaffen. Impact kann schnell als Ziel in ein Produkt-Prospekt geschrieben werden, allerdings ist es wichtig auch zu verdeutlichen, was damit genau gemeint ist und wie Produkte einen Impact erzielen wollen bzw. grundsätzlich überhaupt können (Stichwort Impact auf dem Sekundärmarkt). Um hier praktische Unterstützung zu bieten, haben wir zuletzt einen Leitfaden mit Prinzipien für Impact Investitionen verfasst. In dem zweiten Teil meines Beitrags werde ich die Eckpunkte dieses Leitfadens skizzieren.

(3) Was sind die Herausforderungen? Der Vortrag wird hervorheben, dass wir schon viel erreicht haben, allerdings auch noch große Fragen auf Antworten warten. Solange wir hier keine richtigen Antworten haben, besteht Interpretations-Spielraum und damit wiederum die Gefahr, dass nachhaltige Investment-Produkte nicht halten, was sie versprechen. Ein Beispiel hierfür ist die von dem Sustainable Finance Beirat der Bundesregierung vorgeschlagene Skala für nachhaltige Kapitalanlagen. Zwar verfolgt die Skala ein sinnvolles Ziel und nutzt eine etablierte Logik wie man es von Kühlschränken kennt, was sicherlich für Endverbraucher auf den ersten Blick sehr vernünftig aussieht. Allerdings stecken die Tücken im Detail. Ein Problem ist, welche Quoten zugrunde gelegt werden. Ein anderes Problem ist, dass die Offenlegungsverordnung nicht klar definiert, was eine nachhaltige Investition ist.

Moderation: Anke Behn

Verbraucherzentrale Bremen

D2.4 VuR/FA: Widerrufsrecht in der aktuellen Rechtsprechung von EuGH und BGH

Richard Lindner
Scheuch und Lindner Rechtsanwälte beim BGH

Vom wirksamen Verbraucherschutz zum Papiertiger

Das Widerrufsrecht des Verbrauchers bei Verbraucherkrediten hat in den letzten Jahren einen großen Teil seiner Wirksamkeit eingebüßt. Waren bis Mitte 2016 vor allem Widerrufe von Immobiliarkrediten oft erfolgreich und führten wegen der Ersparnis der Vorfälligkeitsentschädigung und der Möglichkeit, in eine Finanzierung zu erheblich niedrigeren Zinsen zu wechseln, zu spürbaren wirtschaftlichen Entlastungen, wurde der Widerruf mit der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie und einer zunehmend restriktiven Rechtsprechung rechtlich erheblich erschwert und praktisch nahezu sinnlos. Dies gilt insbesondere für den Widerruf verbundener Geschäfte, namentlich von Autofinanzierungen.

Mit der Verbraucherkreditrichtlinie wurde der Beginn der Widerrufsfrist nicht mehr nur an den Vertragsschluss und den Erhalt einer ordnungsgemäßen Widerrufsbelehrung gebunden. Nunmehr musste auch eine Reihe von Pflichtangaben erteilt werden.

Dabei stellte der Bundesgerichtshof an den notwendigen Inhalt dieser Pflichtangaben deutlich geringere Anforderungen als bislang an den Inhalt der Widerrufsbelehrung, obwohl sie sämtlich „klar und verständlich" (Art. 247 § 6 Abs. 1 S. 1 EGBGB) bzw. „in klarer, prägnanter Form" (Art. 10 Abs. 2 RL 2008/48/EG) zu erteilen waren.

So hielt er etwa den „Kaskadenverweis" mit seiner unklaren Beschreibung der fristenauslösenden Pflichtenangaben für „klar und verständlich" (BGHZ 213, 52 Rn. 16 ff.). Nachdem der EuGH festgestellt hatte, dass der Verbraucher die Kettenverweisung auf mehrere gesetzliche Vorschriften nicht nachvollziehen kann (NJW 2020, 1423 Rn. 40 ff.) musste er dies zwar für Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge korrigieren (BGHZ 227, 253 Rn. 16). Die Auswirkungen hielten sich jedoch in Grenzen, weil dem Unternehmer häufig die Gesetzlichkeitsfiktion zugute kam und eine richtlinienkonforme Auslegung insoweit abgelehnt wurde (BGH ZIP 2020, 865 Rn. 10 ff.). Bei Immobiliardarlehensverträgen sollte dieselbe Widerrufsinformation hingegen klar und verständlich bleiben (BGH ZIP 2020, 868).

Aber auch diverse Pflichtangaben sollten gemäß einer ersten Entscheidung über eine Autofinanzierung den Anforderungen genügen (BGHZ 224, 1). Dies sollte trotz kritischer Äußerungen in der Rechtsliteratur auch ohne Vorlage an den EuGH „acte claire" sein (BGH, Beschluss v. 11.02.2020 - XI ZR 648/18, juris).

Gleichzeitig wurde den Unternehmern insbesondere bei Widerrufen, die erst nach Beendigung des Darlehensvertrages erklärt wurden, großzügig der Einwand der Verwirkung bzw. rechtsmissbräuchlichen Verhaltens zugestanden (etwa BGH NJW 2018, 1390 mwN).

Auch hier kam es nach einer weiteren Entscheidung des EuGH (NJW 2022, 40) zu Korrekturen bzw. zu Remonstrationen (BGH ZIP 2022, 472). Regelmäßig galten nunmehr die Angaben zum Verzugszinssatz und seiner Anpassung als unzureichend und war die Widerrufsfrist daher nicht angelaufen (BGH NJW 2022, 1890 Rn. 11 f.).

Dafür scheiterten Zahlungsanträge jedoch nunmehr an einem Leistungsverweigerungsrecht des vorleistungsberechtigten Unternehmers, obwohl dieser mit der Wirksamkeit des Widerrufs auch seine eigene Leistungspflichten in Frage gestellt hatte (BGHZ 227, 253 Rn. 22 ff.; NJW 2022, 1746 Rn. 15 ff.). Denn in der Regel hatten die Verbraucher ihre finanzierten Fahrzeuge deshalb noch nicht zurückgegeben und ihre Vorleistungspflicht erfüllt.

Wirtschaftlich wurde dem Widerrufsrecht zudem jede Attraktivität genommen, weil auch bei fehlerhafter Widerrufsbelehrung ein Wertersatzanspruch zu leisten war, wenn der Verbraucher - wie im Regelfall - auf diesen Anspruch hingewiesen worden war (BGHZ 227, 253 Rn. 30 ff.). Dabei soll sich dieser Anspruch nach der Differenz zwischen Händlerverkaufspreis inkl. Händlermarge und Umsatzsteuer und Händlereinkaufspreis richten (BGHZ 235, 1 Rn. 62 ff.). Der Verbraucher muss mithin auch bei einem Widerruf innerhalb der 14-Tagefrist jedenfalls die Händlermarge erstatten, wenn er das Fahrzeug in der Zwischenzeit genutzt hat.

Die jüngste Entscheidung des EuGH (NJW 2024, 809) hat die Lage der Verbraucher nicht mehr entscheidend verbessert. Im Gegenteil: Der EuGH lässt nunmehr das Widerrufsrecht nach vollständiger Erfüllung des Kreditvertrags erlöschen (Tenor Ziff. 11 und Rn. 274 ff.; dazu bereits BGH BKR 2024, 299). Dazu soll die Widerrufsfrist nunmehr auch bei fehlerhaften oder unvollständigen Pflichtangaben beginnen, wenn die Unvollständigkeit oder Fehlerhaftigkeit dieser Information nicht geeignet ist, sich auf die Befähigung des Verbrauchers, den Umfang seiner Rechte und Pflichten aus der Richtlinie einzuschätzen, oder auf seine Entscheidung, den Vertrag zu schließen, auszuwirken und ihm gegebenenfalls die Möglichkeit zu nehmen, seine Rechte unter im Wesentlichen denselben Bedingungen wie denen auszuüben, die vorgelegen hätten, sofern die Information vollständig und zutreffend erteilt worden wäre (EuGH NJW 2024, 809 Rn. 265, 267). Diese Vorgabe hat der Bundesgerichtshof für die unzureichende Angabe zum Verzugszins bereits genutzt, um zu seiner früheren Rechtsprechung zurückzukehren und sie als ausreichend anzusehen (BGH ZIP 2024, 625 Rn. 34 f.). Der Bundesgerichtshof hält aber auch am Leistungsverweigerungsrecht des widerstreitenden Unternehmers fest, obwohl der EuGH (NJW 2024, 809 Rn. 300 ff.) darin eine Verletzung des Effektivitätsgrundsatzes sieht (BGH ZIP 2024, 625 Rn. 50 f.).

Damit entfaltet das Widerrufsrecht in einem wichtigen Anwendungsbereich keine nennenswerten Schutzwirkungen mehr. Ob und inwieweit Widerrufsrechte in anderen Bereichen noch schützen, wird zu erörtern sein.

Moderation: Dr. Olaf Methner
Baum Reiter & Collegen

P2 VuR/FA: Deutsche Finanzbildungsstrategie als Bestandteil des Verbraucherschutzes: Wie muss Finanzbildung einhergehen mit digitaler und nachhaltiger Bildung?

Katharina Brunsendorf
Scalable Capital

Noch vor wenigen Jahren war der einzige Weg an Informationen über Geldanlage und Finanzen zu kommen der Besuch einer Bankfiliale. Heute können sich Menschen über eine Vielzahl an Angeboten, wie Finfluencern auf YouTube, kostenlosen Infoportalen und Podcasts informieren. Der Einstieg in Finanzthemen und in die Geldanlage am Kapitalmarkt ist damit heute wesentlich einfacher und zugänglicher als in der Vergangenheit.

Das wachsende Interesse an der Geldanlage spiegelt sich auch in den stark steigenden Nutzerzahlen unseres Brokers wider. Diese positive Entwicklung bestätigen auch die Zahlen des Deutschen Aktieninstituts: Heute legen 12,3 Millionen Deutsche in Aktien, Aktienfonds und ETFs an (Stand: Januar 2024) – dies entspricht etwa jeder und jedem Sechsten ab 14 Jahren. Die Zahl ist gleichwohl immer noch zu gering. Gerade vor dem Hintergrund, dass kein Weg am Kapitalmarkt vorbeiführt, um sich finanziell abzusichern. Und besonders die, die es am meisten betrifft, darunter auch viele Frauen, haben die geringste Teilhabe am Kapitalmarkt.

Ein starkes Signal kam zuletzt aus der Bundesregierung, die nun Rente und Aktienmarkt erstmals zusammen denkt: Mit der Stiftung "Generationenkapital" im Rahmen des Rentenpakets und einem Vorschlag für ein Altersvorsorgedepot, das Wertpapiere, Fonds und ETFs beinhalten kann. Denn die private Vorsorge - bestenfalls staatlich gefördert - bleibt notwendig. Dieser Paradigmenwechsel kann als Startpunkt dienen, die Finanzbildung(als staatliche Aufgabe) nochmal neu zu denken. Angesichts der wachsenden Rentenlücke wird die Finanzbildung zu einer wesentlichen Grundlage für den Erhalt des Wohlstands in unserem Land. Dabei ist es wichtig, dass Menschen so früh wie möglich mit kleinen Beträgen anfangen und mit einem langfristigen Horizont Geld anlegen. Diese Eigenverantwortung bringt den Bedarf an Wissen, etwa über Anlageoptionen, Chancen und Risiken sowie die Rolle der Kosten bei der Geldanlage mit sich. Denn gut informiert zu sein, ist der beste Schutz für Verbraucherinnen und Verbraucher. Angesichts der Dringlichkeit sollten Bildung und die Ermutigung, aktiv zu werden, eng miteinander verbunden werden. Digitale Angebote bauen diese Brücke heutzutage bereits.

Scalable Capital bringt als führende digitale Investmentplattform Finanzbildung auf die Tagesordnung und will jede und jeden zur Investorin und zum Investor machen. Einerseits mit Angeboten wie kostenlosen Sparplänen und andererseits mit Kommunikation, die einen Schwerpunkt auf Wissensvermittlung legt – sei es direkt in der App, auf Social Media oder über einen Blog.

Prof. Dr. Carmela Aprea
Mannheim Institute for Financial Education (MIFE) / Universität Mannheim

10 Desiderate für eine handlungswirksame, inklusive und nachhaltige finanzielle Bildung in Deutschland

(1) Finanzielle Bildung sollte jeden und jede erreichen. Sie hat das Potential, **Menschen zu ermächtigen, ihr eigenes Leben in die Hand zu nehmen und die Welt, in der wir leben, besser zu verstehen.** Dieses Potential ist jedoch kein Selbstläufer. Vielmehr ist eine handlungswirksame, inklusive und nachhaltige finanzielle Bildung an **Gelingensbedingungen** geknüpft, die einer aktiven Gestaltung bedürfen.

(2) Handlungswirksame, inklusive und nachhaltige finanzielle Bildung geht über Wissen hinaus. Sie umfasst die Fähigkeit, **finanzielle Entscheidungen** unter Berücksichtigung der jeweiligen persönlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen adäquat zu treffen und zu reflektieren. Ebenso umfasst sie die **Bereitschaft und Motivation**, dies auch zu tun. Schließlich beinhaltet sie die Fähigkeit, das eigene Wissen und Können richtig einzuschätzen und sich gegebenenfalls geeignete **Beratung und Hilfe** zu holen.

(3) Der Aufbau eines solchen Kompetenzbündels braucht nicht nur sehr gute Bildungsangebote, sondern auch Zeit, Energie und Aufmerksamkeit. Finanzielle Bildung sollte daher **über die gesamte Lebensspanne und an verschiedenen Lernorten** stattfinden (z.B. Schule, Arbeitsplatz, Erwachsenenbildung).

(4) Sowohl in ihren Zielen und Inhalten als auch in ihren Lehr-Lern-Methoden sollte finanzielle Bildung **situations- und adressatengerecht** sein. Es gibt kein „one-size-fits all". Relevant ist das, was für die Zielgruppe als nächste Entscheidung ansteht. Dies soll auf einem Weg gelernt werden, der ihren Bedürfnissen bestmöglich gerecht wird.

(5) Um systematisch den Lernbedarf der verschiedenen Zielgruppen zu adressieren, setzt finanzielle Bildung eine **wissenschaftlich belastbare Lernstandmessung** voraus. Diese erschöpft sich nicht in einfachen Quizfragen, die mit grundlegenden Mathematikkenntnissen gelöst werden können, sondern benötigt ein aussagekräftiges Kompetenzmodell sowie ein darauf abgestimmtes Messkonzept.

(6) Die Adressatengerechtigkeit impliziert zudem, dass finanzielle Bildung nicht manipulativ sein darf. Neben der inhaltlichen Richtigkeit und der pädagogisch-didaktischen Eignung sind **Unvoreingenommenheit und Transparenz** von Interessen wesentliche Merkmale qualitativ hochwertiger Finanzbildungsangebote.

(7) Im Sinne einer Evidenzorientierung sollten zudem regelmäßige und aussagekräftige externe **Evaluationen von Finanzbildungsangeboten** nach wissenschaftlichen Standards durchgeführt werden.

(8) Die adäquate **Qualifizierung des Lehrpersonals** ist ein weiteres Qualitätsmerkmal für handlungswirksame, inklusive und nachhaltige finanzielle Bildung. Lehrkräfte, Dozierende, Kursleitende und all jene, die finanzielle Bildung fördern wollen, brauchen eine angemessene fachliche, pädagogische und fachdidaktische Aus- und Weiterbildung.

(9) Ebenso stellen **finanzielle Bildung, Verbraucherschutz und Regulatorik** keine Gegensätze dar, sondern sind einander ergänzende Bausteine einer auf die gegenwärtigen Herausforderungen und Risiken abgestimmten Vorsorge- und Resilienzarchitektur.

(10) Finanzielle Bildung tangiert letztlich die Frage, wie wir uns ein gelungenes Leben vorstellen und welche finanziellen Ressourcen es dazu braucht. Da es auf diese Frage nicht eine einzige Antwort gibt, ist ein **breiter gesellschaftlicher Diskurs** über diese Legitimierung sowie die Ziele und Inhalte der finanziellen Bildung erforderlich.

Vgl. hierzu auch: https://www.uni-mannheim.de/mife/das-mife/positionen/

Prof. Dr. Ulf Schrader
TU Berlin

Finanzbildung und BNE gemeinsam denken

Die Lehrpläne der etablierten Fächer an Schulen boten auch bisher schon mehr als genug Stoff, die verfügbaren Unterrichtsstunden zu füllen. Dennoch gibt es eine große Bandbreite an weiteren Fächern und Inhalten, die zahlreiche gesellschaftliche Akteure - oft aus sehr guten Gründen – zusätzlich an den Schulen sehen möchten. Dazu gehören auch die Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE) und die Verbraucherbraucherbildung mit den Domänen Finanzen, Ernährung, Nachhaltiger Konsum und Medien. Die Chance, neue Themen in den Unterricht zu bringen, wird größer, wenn Synergien genutzt und Inhalte zusammengedacht werden können. Während sich die Bildung für nachhaltigen Konsum schon begrifflich mit BNE überschneidet und auch die Ernährungsbildung traditionell enge Bezüge zur BNE aufweist, ist dies bei der Medienbildung und auch bei der Finanzbildung keinesfalls zwangsläufig der Fall.

Wenn im Rahmen von Finanzbildung das Thema Nachhaltigkeit behandelt wird, konzentrieren sich die Überlegungen häufig auf „Green Finance", also vor allem auf die Frage nach der Berück-

sichtigung von Nachhaltigkeitskriterien bei der Geldanlage. Im Rahmen der BNE findet häufig eine Konzentration auf die ökologische und die soziale Dimension der Nachhaltigkeit statt – unter Vernachlässigung individueller und kollektiver ökonomischer Nachhaltigkeit.

Will man die Synergien nutzen, die sich aus einer Integration von Finanz- und Nachhaltigkeitsbildung ergeben können, sollte die Auseinandersetzung breit und grundlegend sein. Relevante Fragen, die für die meisten Schülerinnen und Schüler mehr Alltagsrelevanz besitzen als die nach grünen Geldanlagen, lauten beispielsweise: Wie entstehen Bedürfnisse und welche Möglichkeiten gibt es zu ihrer Befriedigung? Welche Rolle spielen dabei Produkte und Dienstleistungen – und welche Alternativen gibt es? Welche Auswirkungen hat mein Konsum auf andere und meine eigene Zukunft? Wann ist nachhaltigeres Verhalten teurer, wann aber auch ein Weg zu finanziellen Einsparungen? Durch welche Änderung von Rahmenbedingungen können ökologisch-sozial bessere Option noch häufiger auch die ökonomisch vorteilhaften sein? Welche Konsequenz haben solche Überlegungen für meine Berufswahl?

Solche Fragen gehören zur ökonomischen Bildung genauso wie zur BNE. Für ihre Behandlung benötigt man auch keine neuen Fächer, sondern eine Stärkung vorhandener Fächer mit starkem Alltagsbezug (wie Arbeitslehre/ Wirtschaft-Arbeit-Technik) bzw. eine Integration in traditionelle Fächer und fächerübergreifenden Unterricht.

Ralf Hörneschemeyer
Bundesministerium der Finanzen (BMF)

Finanzielle Bildung ist eine Grundvoraussetzung für kompetente ökonomische Teilhabe in modernen, marktwirtschaftlich verfassten Gesellschaften. Sie befähigt Bürgerinnen und Bürger, ihr ökonomisches Umfeld einzuschätzen, sich in diesem Umfeld zu verorten und auf dieser Basis potenzielle Erträge und Risiken verantwortlich abzuwägen sowie entsprechende Entscheidungen treffen zu können. Die individuellen Entscheidungen sind dabei höchst unterschiedlich und ändern sich im Lebensverlauf. Sie beginnen mit dem ersten Taschengeld, setzen sich über den Start ins Arbeitsleben sowie die mögliche Gründung einer Familie fort und reichen bis zu Entscheidungen für die bzw. in der Zeit nach dem Berufsleben.

Das Niveau der finanziellen Bildung in Deutschland ist aktuell noch ausbaufähig. Zwar schneidet Deutschland in Studien zur finanziellen Bildung im internationalen Vergleich gut ab (etwa OECD/INFE 2023 International Survey of Financial Adult Literacy), dennoch zeigen diese Studien auch deutliche Lücken beim Finanzwissen in Deutschland. Vor dem Hintergrund dieser Defizite bestehen in Deutschland seit Jahren Forderungen nach mehr öffentlichem Engagement zur Stärkung der finanziellen Bildung (etwa Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2023: Jahresgutachten 2023/24).

Vor diesem Hintergrund haben das Bundesministerium der Finanzen und das Bundesministerium für Bildung und Forschung zur Stärkung der finanziellen Bildung im Jahr 2023 gemeinsam die Initiative „Finanzielle Bildung" auf den Weg gebracht. Im Rahmen dieser Initiative erarbeiten wir gemeinsam mit der OECD eine nationale Finanzbildungsstrategie, die im Jahr 2024 veröffentlicht werden soll und wesentliche Maßnahmen zur Stärkung der finanziellen Bildung in Deutschland aufzeigen wird. Vorbereitet wurden die Arbeiten an einer Finanzbildungsstrategie durch eine breit angelegte Bestandsaufnahme der finanziellen Bildung in Deutschland, an der sich im Jahr 2023 eine Vielzahl von Stakeholdern etwa im Rahmen von Fragebögen oder Workshops beteiligt haben. Darüber hinaus haben wir im Rahmen der Initiative mit dem Launch einer Website

(www.mitgeldundverstand.de) eine erste Finanzbildungsplattform geschaffen, auf der Angebote öffentlicher Akteure im Bereich der finanziellen Bildung gebündelt und adressatengerecht bereitgestellt werden. Diese soll in Zukunft weiter ausgebaut werden. Auch wird die Forschung im Bereich der finanziellen Bildung im Rahmen der Initiative gestärkt. In die Arbeiten und Projekte der Initiative haben wir eine Vielzahl zivilgesellschaftlicher und öffentlicher Stakeholder eingebunden. So haben neben diversen Bundes- und Landesministerien u. a. die Deutsche Bundesbank, die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und die Deutsche Rentenversicherung Bund ihre Angebote und Expertise in die Initiative „Finanzielle Bildung" einfließen lassen.

Des Weiteren richten das Bundesministerium der Finanzen und das Bundesministerium für Bildung und Forschung am 15. Oktober 2024 in Berlin das Festival für Finanzbildung „Mit Geld und Verstand" aus. Auf dem Fachkongress werden in Workshop- und Talkformaten einen vollen Tag lang erfolgreiche konkrete Bildungsprojekte, methodische Ansätze und Forschungserkenntnisse aus dem Bereich der finanziellen Bildung präsentiert. Insbesondere richtet sich das Festival damit an Praktikerinnen und Praktiker finanzieller Bildung, die von den angebotenen Formaten für ihre täglich Arbeit in der Wissensvermittlung profitieren können. Alle Informationen zu dem Festival finden Sie auf www.mitgeldundverstand.de.

Moderation: Anissa Brinkhoff
Finanzjournalistin

F1.1 Finanzdienstleistungen für ältere Personen – Wie müssen sie gestaltet werden?

Friedrich Thiele
Deutsche Leibrente Grundbesitz AG

Die Studie, Altersdiskriminierung bei der Kreditvergabe" des *iff,* Institut für Finanzdienstleistungen, die die Defizite bei der Darlehens- bzw. Kreditvergabe gegenüber der Zielgruppe 60-+ offenlegte, machte im Herbst, 2023 Furore. Schon bei der letzten *iff*-Konferenz verwies Deutsche Leibrenten Vorstand Friedrich Thiele auf den Mangel alternativer Finanzierungsprodukte: Auch wenn die Immobilienrente als Säule einer zusätzlichen und sicheren Altersfinanzierung für Immobilienbesitzende über 70 Jahre wahrgenommen wird, so fehlt es an vergleichbarem Angebot seitens der Banken für Menschen mit Immobilienbesitz und Finanzbedarf unterhalb dieser Altersgrenze.

Schon heute umfasst der Markt der Seniorengeneration 70+ mit Immobilienbesitz rund 6,5 Mio. Wohnobjekte. Die eigen genutzten Immobilien der Babyboomer-Jahrgänge kommen hier bald hinzu. Die Kreditwirtschaft vernachlässigt diese Kundengruppe, ihr Fokus liegt auf dem Wealth Management für Vermögende mit Aktienbesitz. Älteren Menschen zwischen 60 und 70 Jahren, die neben der Rente die eigene Immobilie als Vermögensbasis besitzen, bietet die Bank kaum Angebote. Dies Gruppe stellt sich aber die Frage, wie sie mit der zukünftiger Herausforderungen ihrer Immobilien zurechtkommen können, ohne ausziehen zu müssen.

Ein Best Ager Darlehen oder eine Umkehrhypothek mit einer Laufzeit über zehn Jahre könnte eine ideale Artwort sein, um energetische Herausforderungen, Umbauten oder Reparaturen finanzieren zu können. Diese Darlehen könnten ausschließlich auf das immobilienvermögen abgestellt werden, ohne zwingende Tilgung. Zinszahlungen können, müssen aber nicht aus dem Kredit geleistet werden. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie lässt solche Darlehen ausdrücklich zu.

Der Markt für dieses Produkt ist immens. Auch aufgrund des mangelnden Angebotes der Banken existieren die kritisch zu sehenden Alternativprodukte des Teilverkaufs im Markt.

Wenn die Bankenwelt diesen Ball aufnimmt und für die Menschen der Altersgruppe 55+ den Kreditmarkt öffnet, kann eine Immobilienrente nach zehn Jahren Darlehenslaufzeit das Bankdarlehen über eine Einmalzahlung zurückführen. Sollte es in den zehn Jahren Darlehenslaufzeit zu einer Wertsteigerung der Immobilie gekommen sein, ist zudem noch eine weitere Rentenzahlung möglich. So können ein langer Ruhestand, wirtschaftliche Absicherung und Erhalt des Zuhauses gewährleistet werden.

Cornelia Schwertner
Brygge

Als im Herbst 2023 die Studienergebnisse des *iff* zur Altersdiskriminierung bei der Kreditvergabe veröffentlicht wurden, teilten Medien einmal mehr Botschaften, die älteren Menschen Sorge bereiten, z.B. "Banken schließen Ältere bei Kreditvergabe oft pauschal aus" (Zeit Online 26.09.2023). Dabei zielte die Studie im Auftrag der Antidiskriminierungsstelle des Bundes gerade darauf ab, die Situation zu ändern!

Sie zeigte u.a. Legislativvorschläge für das AGG sowie das Zivilrecht auf, schlug Richtlinien für die Verwendung statistischer Werte bei der Kreditwürdigkeitsprüfung inklusive der Ergebnistransparenz vor, regte die Anpassung der regulatorischen Anforderungen an die Kreditsicherheiten zur Überwindung von Zugangsproblemen älterer Menschen zur Restschuldversicherung an und brachte den Aufbau von Kompetenzen ins Spiel, um die durch Filialschließungen und Digitalisierung wachsende Beratungslücke zu schließen.

Die herausgearbeiteten Gesetzesnovellen und Strukturvorschläge waren gut und wichtig, aber ihre Umsetzung wird Zeit und Kraft kosten. Folglich hatte ich mich damals schon parallel auf die Suche nach Produktideen gemacht. Ich fragte mein weltweites **Longevity Finance** Netzwerk, ob jemand schon konkrete Lösungen zur Überwindung von Altersdiskriminierung bei der Kreditvergabe kennt. Die Rückmeldungen zeigten schnell, dass es leider auch global noch an Innovationen fehlt. Es gibt Ideen zur Überwindung der Diskriminierung in der automatisierten Kreditprüfung. Aber strukturelle Diskriminierung beginnt früher – auf dem Papier oder bei Festlegung technischer Parameter.

Wie könnte also der Finanzmarkt selbst diese Innovationslücke schließen?

M.E. müsste der Markt zunächst an eigenen, gefestigten Glaubenssätzen rütteln ("Hohes Alter = hohes Kreditrisiko!" oder "Da hilft nur eine frühe Altersvorsorge!") und sich in kreativen Produktentwicklungsprozessen fragen, was können *alle (!)* älteren Kreditnehmer mitbringen, um ihr Kreditrisiko zu verkleinern? Nach vielen Gesprächen dazu behaupte ich nicht, dass dies einfach ist. Aber den Prozess überhaupt zu starten, wäre geboten.

Kreditwürdigkeitsprüfungen sind sehr absolut und beziehen sich u.a. auf Lebenserwartung und Liquidität durch das regelmäßige Einkommen – nicht darauf, wie gefährlich Job und Lebensstil sein könnten. Aber auch wenn das biologische Alter berücksichtigt würde, fänden sich ältere Verbraucher teilweise weiterhin benachteiligt. Faire (!) Teilverkauf-Angebote sind noch rar und stehen nur Immobilienbesitzern (= also frühen Altersvorsorgern) zur Verfügung. Generationsübergreifende Lösungen diskriminieren Kinderlose.

Und genau hier könnte der Ansatz liegen – in der Überwindung solch konkreter Lücken. Wie könnte z.B. eine generations- und familienübergreifende Versicherungslösung aussehen, in die man auch zum Beginn der 2. Lebenshälfte noch einsteigen kann? Weitergehende Inspiration dazu findet man zum Beispiel in Japan – vgl. das **Moai** (模合, Mo-ai) Konzept oder schon im 17. Jahrhundert in Frankreich – vgl. die **Tontine**.

Wegen des steigenden Bedarfs in unserer Gesellschaft wünsche ich mir persönlich also vor allem mehr Mut und Kreativität für die Lösungsentwicklung aus Marktsicht und freue mich auf einen Austausch dazu.

Stephanie Heise
Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen

Kreditwünsche von Senior:innen zur Sanierung oder Modernisierung ihrer Immobilie werden, wie wir immer wieder hören, von manchen Kreditinstituten mit der Begründung abgelehnt, die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) lasse dies nicht zu, wenn die Darlehenslaufzeit länger sei als die statistische Lebenserwartung des Kreditnehmers. Diese Auffassung ist verbreitet, aber falsch: Es ist keine Voraussetzung der Kreditwürdigkeit, dass das Darlehen innerhalb der statistischen Lebenserwartung der Kund:innen vollständig zurückgezahlt werden kann. Eine solche Bedingung enthalten weder § 505a Absatz 1 Satz 2 BGB noch § 18a Absatz 1 Satz 2 KWG. Andernfalls wären ganze Bevölkerungsgruppen unabhängig von ihrer persönlichen Leistungsfähigkeit schematisch von einer Kreditvergabe ausgeschlossen. Darauf zielt weder die WIKR noch das Gesetz zu ihrer Umsetzung.

Nach Inkrafttreten der Richtlinie 2016 hatten viele Kreditinstitute tatsächlich aus Rechtsunsicherheit heraus Vergabestandards für Senior:innen verschärft. Daraufhin hat das Bundesjustizministerium 2018 mit einer Verordnung (ImmoKWPLV) unter anderem klargestellt: Das mögliche Versterben von Kreditnehmer:innen während der Vertragslaufzeit könne unberücksichtigt bleiben, wenn wahrscheinlich ist, dass sie zu Lebzeiten die regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen bedienen können und der Wert der Immobilie oder anderer Sicherheiten die Verbindlichkeiten und eventuellen Verwertungskosten ausreichend abdeckt.

Die Immobilien-Kreditvergabe ist also von der Regulierungsseite her auch für ältere Menschen eindeutig möglich. Das bestätigt auch das iff-Gutachten von 2021 zur Evaluierung der WIKR, stellt jedoch fest: Es würden in der Praxis nicht alle Kreditinstitute von den Möglichkeiten der ImmoKWPLV Gebrauch machen.

Grundsätzlich besteht auch kein Kontrahierungszwang zur Gewährung eines Darlehens bei positiver Kreditwürdigkeitsprüfung. Die Kreditinstitute bestimmen selbstständig über ihre Kreditvergabekriterien und können über das gesetzlich vorgeschriebene Maß hinausgehen. Ob Banken sich im Falle des Versterbens mit Erben auseinandersetzen oder um die Verwertung der Immobilie kümmern möchten - viele scheuen den Aufwand - ist eine Geschäftsentscheidung. Daher sind die häufig von Banken gesetzten pauschalen Altersgrenzen wie auch anderweitige für Ältere geltende interne Vorgaben bei der Immobilienkreditvergabe rechtlich derzeit schwer angreifbar.

Angesichts der zunehmend älter werdenden Bevölkerung und steigender Nachfrage nach der Finanzierung insbesondere energetischer Sanierungen wäre jedoch wünschenswert, dass alle Kreditinstitute Darlehenswünsche von Senior:innen nicht pauschal wegen Alters ablehnen, sondern die Kreditwürdigkeit individuell prüfen. Es steht ihnen dabei frei, höheren Aufwand und hö-

here Risiken bei Senior:innenkrediten auch höher zu bepreisen. Sollte der Markt dennoch den steigenden Finanzierungsbedarf zur Immobiliensanierung nicht ausreichend abdecken, wäre gegebenenfalls die Politik gefragt.

Kerstin Kondert
Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V.

Eine alternde Bevölkerung stellt die Finanzdienstleistungsbranche vor neue Herausforderungen und Chancen. Angesichts immer weiter steigenden Anteils der sog. Bestager ist es von entscheidender Bedeutung, Finanzprodukte und -dienstleistungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen älterer Menschen gerecht werden. Uns kommen jeden Tag Fälle auf den Tisch, in denen gerade ältere Menschen mit Anlageprodukten völlig am Bedarf vorbei "versorgt" wurden. Nachfolgend nenne ich ein paar wesentliche Aspekte, die bei der Gestaltung von Finanzdienstleistungen für ältere Menschen berücksichtigt werden sollten.

1. Bedarfsorientierte Beratung

Es kommt viel zu häufig vor, dass älteren Menschen mittel- oder langfristige Vermögensanlagen mit Totalverlustrisiko angeboten werden, die am Bedarf krass vorbei gehen. Insbesondere im Hinblick auf die Kapitalbindung und die Zuverlässigkeit regelmäßiger Auszahlungen muss die Beratung eindeutig am Bedarf ausgerichtet werden, der sehr viel häufiger auf flexibel verfügbare Anlagen abzielt, als tatsächlich an ältere Menschen verkauft werden.

2. Niedrige technologische Schwelle

Ältere Menschen sind möglicherweise nicht mit den neuesten Technologien vertraut, haben Hemmungen, sie zu nutzen, oder sind physisch eingeschränkt. Daher sollten Finanzinstitute sicherstellen, dass ihre Dienstleistungen barrierefrei sind, sei es durch persönliche Beratung, Telefon- oder Onlinezugang mit benutzerfreundlicher Schnittstelle und klaren Anweisungen bei Einhaltung umfassender Sicherheitsvorkehrungen.

3. Transparente Kommunikation

Komplexe Finanzprodukte und -dienstleistungen können ältere Menschen überfordern. Das gilt insbesondere auch für Prospekte und Informationsbroschüren. Hier liegen die gesetzlichen Anforderungen an Vollständigkeit im Streit mit der Verständlichkeit des Informationsmaterials. Die mündliche Erläuterung im Beratungsgespräch spielt eine erhebliche Rolle, muss aber umfassend dokumentiert werden.

4. Schutz vor Betrug und Missbrauch

Ältere Menschen sind häufiger Opfer von Finanzbetrug und -missbrauch. Finanzinstitute müssen daher robuste Sicherheitsmaßnahmen implementieren, um ihre Kunden vor betrügerischen Aktivitäten zu schützen. Dies kann die Überwachung von Transaktionen, die Aufklärung über gängige Betrugsmethoden und die Bereitstellung von Kanälen für den einfachen Kontakt im Falle eines verdächtigen Verhaltens umfassen.

Insgesamt sollten Finanzdienstleistungen für ältere Personen den Schwerpunkt auf die finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit der Kunden ausrichten. Durch eine Kombination aus barrierefreiem Zugang, transparenter Kommunikation, bedarfsorientierter Beratung, Schutz vor Betrug und Missbrauch sowie Flexibilität können Finanzinstitute dazu beitragen, dass ältere Menschen ihre finanziellen Ziele erreichen und ein würdevolles Leben im Alter führen können.

Olaf Holst
Signal Iduna

Die Spezialität der Lebensversicherung ist ihr langfristiger Vorsorgegedanke. Deren Aushängeschild ist die lebenslange Rentenzahlung.

Dafür bilden die Altersvorsorgeprodukte einen langen Zeitraum des Lebenszyklus der Versicherten ab. Ein Schwerpunkt liegt dabei auch auf der Lebensphase nach dem Erwerbsleben. Für diese Phase ist es besonders wichtig, dass die laufenden Kosten weiterhin durch die dann in der Regel geringeren Einnahmen gedeckt werden – und möglichst noch Geld für die Annehmlichkeiten des Ruhestands zur Verfügung steht. Hier übernehmen die Produkte der privaten Versicherungswirtschaft mit der Rente bis zum Lebensende eine sehr wichtige Absicherung, da die gesetzliche Rente allein eine große Einkommenslücke hinterlässt. Daher fallen die laufenden Ausgaben für Wohnen, Heizen, Strom und Gesundheit im Verhältnis zum verfügbaren Einkommen viel stärker ins Gewicht. Nur lebenslange Renten können die entstehende Einkommenslücke verlässlich und dauerhaft reduzieren und so einen finanziell gesicherten Lebensabend garantieren.

Bei Diskussionen über die finanziellen Bedürfnisse der „Älteren" kann man den Eindruck bekommen, dass diese Gruppe homogen sei. Doch das ist mitnichten der Fall. Sie ist und wird immer vielfältiger. Längere Erwerbstätigkeit und der Anstieg der Lebenserwartung bei guter Gesundheit haben sehr unterschiedliche Bedürfnisse zur Folge – auch finanzielle. Flexible Produkte, die unterschiedlichen Lebensereignissen Rechnung tragen, können diese Bedürfnisse abdecken. Dabei gilt es, das Spannungsfeld zwischen einfach und flexibel mit guter Beratung aufzulösen.

Wir bleiben durch regelmäßige Befragungen den geänderten Kundenbedürfnissen auf der Spur und tragen den Veränderungen mit unseren Produkten Rechnung. Dabei beobachten wir, dass Sicherheit, Flexibilität, Verständlichkeit und Verlässlichkeit über alle Altersgruppen hinweg nach wie vor überaus wichtig sind.

Sich über auch Finanzdienstleistungen und -Produkte online zu informieren, diese zu erwerben und zu verwalten, ist für viele Menschen Alltag. Wer heute in den Ruhestand geht, hat überwiegend bereits beruflich und privat am Computer gearbeitet. Warum sollten diese Menschen die Vorteile der Digitalisierung nicht auch als Rentner nutzen? Der Zuwachs des Onlinebankings in dieser Altersgruppe in den letzten Jahren zeigt, dass hier noch viel Potential auch für Versicherungsunternehmen und ihre Kunden liegt, auch wenn gerade für die Produkte der Lebensversicherung „online" bisher eine nur eher untergeordnete Rolle spielt. Wir schließen auf keinen Fall Kunden, die aus unterschiedlichen Gründen das Online-Angebot nicht nutzen wollen oder können, aus. Ein großes Beratungsnetzwerk aus Außendienstpartnern und Maklern sichert den Zugang zu den Produkten, berät bei der Auswahl und sichert die fortlaufende Betreuung. Online wie offline.

Moderation: Jens-Peter Kruse
BAG Senioren-Organisation

F1.3 VuR/FA: Konsumentenkredit – Erwartungen an die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie

Johannes Müller
Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

Die neue Verbraucherkreditrichtlinie ist mit dem Ziel angetreten, Verbraucher:innen auch in der zunehmend digitalen Wirklichkeit der Kreditvergabe wirksam vor Überschuldung zu schützen. Der klassische Ratenkredit – abgeschlossenen beim Bänker des Vertrauens – wird längst um neue Kreditformen ergänzt, die nahtlos in den Kaufprozess von Onlinehändler integriert werden. Sogenannte „Buy-Now-Pay-Later"-Kredite bringen ein enormes Überschuldungspotential mit sich, indem auch Güter des alltäglichen Bedarfes, wie Kleidung oder Lebensmittel schnell mit ihnen finanziert werden können.

Dass diese Kreditformen nun auch wie normale Ratenkredite reguliert werden sollen, ist der größte Fortschritt für den Verbraucherschutz, den die neue Richtlinie vorweisen kann. Doch die Wirkung des Anwendungsbereiches ist nur so gut, wie die ihn betreffenden Regelungen. Ein wirkungsvoller Schutz vor Überschuldung muss in der nationalen Umsetzung der Richtlinie durch konkrete Vorgaben geschaffen werden. Dazu gehört der Fokus auf eine Kreditwürdigkeitsprüfung, die die regelmäßigen Ausgaben der Verbraucher:innen zwingend berücksichtigt. Sei es bei „Buy-Now-Pay-Later"- oder Dispokrediten. Überschuldungsschutz darf jedoch nicht nur präventiv gedacht werden. Auch während der Vertragsbeziehung sollten Kreditgeber Verantwortung übernehmen und Verbraucher:innen im Fall von Zahlungsschwierigkeiten eine Flexibilisierung der Vertragskonditionen anbieten müssen.

Die Perspektive des Datenschutzes muss dabei stetig mitgedacht werden. So sollte dem rechtlichen Verarbeitungsverbot von besonderen Kategorien personenbezogener Daten auch eine konkrete Vorgabe für die Verarbeitung von Kontoinformationen folgen, um die persönliche Sphäre von Verbraucher:innen zu schützen.

Michael Weinhold
Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV)

Die Verbraucherkreditrichtlinie der EU vom 23.10.2023 hat u. a. das Ziel Verbraucher vor Überschuldung zu schützen. Die EU hat richtig erkannt, dass eine nicht verantwortungsvolle Kreditvergabe ursächlich sein kann, dass Verbraucher in die Überschuldung geraten.

Die Richtlinie sieht deshalb an verschiedenen Stellen vor, dass Verbraucher sowohl bei der Kreditaufnahme als auch bei Umschuldungen, aber insbesondere bei Problemen während der Kreditlaufzeit sowohl seitens der Kreditgeber als auch durch begleitende Schuldnerberatung frühzeitig Unterstützung bei der Lösung ihrer finanziellen Probleme erhalten sollen.

Dieser Ansatz ist aus der Sicht der gemeinnützigen sozialen Schuldnerberatung folgerichtig, um kreditbasierte Überschuldungssituationen frühzeitig begegnen zu können.

Konsequent hat daher die EU die Mitgliedsstaaten verpflichtet den Zugang zur gemeinnützigen Schuldnerberatung nicht nur – wie in Deutschland bis dato - auf überschuldete Sozialleistungsempfänger und insolvente Schuldner zu begrenzen, sondern allgemein Verbrauchern, die in finanziellen Schwierigkeiten sind bzw. kommen könnten, den zu öffnen.

Die Erwartungen der Arbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung der Verbände (AG SBV) an den Gesetzgeber ist es, den Zugang für alle Verbraucher – unabhängig, ob es sich um überschuldete Leistungsempfänger oder insolvente Verbraucher handelt - kostenfrei zu ermöglichen. Dies kann nur im Rahmen eines Gesetzes erfolgen, welches die Bundesländer gesetzlich verpflichtet, verschuldeten Verbrauchern den Zugang der flächendeckend bestehenden gemeinnützigen Schuldnerberatungsangeboten zu ermöglichen.

Kreditinstitute haben die Verpflichtung Kreditnehmer bereits frühzeitig auf die Möglichkeit einer Inanspruchnahme einer Schuldnerberatung hinzuweisen. So kann der Verweis bereits bei der Ablehnung einer Kreditanfrage aufgrund einer automatisiert durchgeführten Kreditwürdigkeitsprüfung erfolgen. Verpflichtend ist seitens der Kreditinstitute ein Verweis auf Schuldnerberatung bei dauerhaft überzogenen Girokonten und bei Einleitung von Nachsichtsmaßnahmen, wenn ein Kreditnehmer in Verzug ist.

In diesen Fällen soll Schuldnerberatung durch eine Budget- und Kreditberatung den Verbraucher bei der Analyse und Bewältigung potenzieller oder auch bestehender Finanzprobleme unterstützen – im besten Fall – seine Finanzsituation in den Griff zu bekommen. Aktuell ist ein so frühzeitiger Zugang zur Schuldnerberatung gesetzlich nicht geregelt und in der Regel auch nicht möglich.

Damit das in der Richtlinie skizzierte Beratungsangebot durch die gemeinnützige Schuldnerberatung zeitnah geleistet werden kann, ist eine zusätzliche Finanzierung des Beratungsangebots erforderlich.

Mirian Breuer

KLARNA

Klarna hat sich aktiv an der Erarbeitung der CCD2 beteiligt und begrüßt die neue Richtlinie, deren Umsetzung in nationales Recht ansteht. Den Schutz von Verbraucher*innen vor Überschuldung und die Bereitstellung verständlicher Informationen sind fest in Klarnas Geschäftsmodell verankert. Hohe Standards, wie klare Rückzahlungspläne, umfassender Käuferschutz und die konsequente Prüfung der Kreditwürdigkeit der Verbraucher*innen bei jeder Transaktion, zeichnen unsere Zahlungslösungen aus.

Mit Blick auf die nationale Umsetzung ist uns wichtig, dass ein verhältnismäßiger Ansatz gewählt wird, der das unterschiedliche Risikoniveau zwischen zinslosen, kurzfristigen Kreditoptionen auf der einen Seite und riskanteren, zinsbehafteten Kreditoptionen auf der anderen Seite berücksichtigt. Um dies zu gewährleisten, schlagen wir vor, folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- **Klare Definition des Anwendungsbereichs zur Gewährleistung gleicher Wettbewerbsbedingungen:** Große Online-Händler, Kleinstunternehmen und KMU sollten ebenso wie Zahlungsanbieter bei der Umsetzung der Richtlinie in den Anwendungsbereich aufgenommen werden. So wird ein hohes Verbraucherschutzniveau flächendeckend gewährleistet und Verwirrung seitens der Verbraucher*innen vermieden. Außerdem werden so faire Wettbewerbsbedingungen für alle Anbieter von Buy Now, Pay Later (BNPL)-Produkten gewährleistet.
- **Unbeabsichtigte Folgen eines Pauschalansatzes vermeiden:** Die Regulierung sollte der "Art, der Dauer, dem Wert und den Risiken des Kredits für den Verbraucher*innen angemessen sein, wie es auch im Text der CCD heißt.[1] Besonders bei kleineren Summen und zinsfreien, kurzfristigen Produkten, wie BNPL, ist es aus unserer Sicht unverhältnismäßig, gleiche Antragsverfahren wie bei hohen Kreditsummen mit Zinsen zu verlangen. Die

[1] Z.B. Consumer Credit Directive, Article 2(8).

CCD2 sieht vor, eine verhältnismäßige Regulierung für bestimmte Kreditarten zu wählen – die nationale Umsetzung sollte davon Gebrauch machen.

- **Ergebnisorientierte Regulierung verfolgen:** Die CCD legt Anforderungen an die Kreditwürdigkeitsprüfung, vorvertragliche Informationen und die Werbung fest. Diese Anforderungen sollten für die Verbraucher*innen nachvollziehbar sein. Für BNPL-Produkte sollte unserer Meinung nach auf Folgendes geachtet werden:
    - Verbraucher*innen sollten nicht aufgefordert werden, bei Rechnungs- und Ratenkäufen Nachweise für Einkommen und Ausgaben vorzulegen. Dies ist nicht verhältnismäßig und wird von 80 % der Klarna Kund*innen als unangemessen empfunden.
    - Die vorvertraglichen Informationsanforderungen sollten auf die wichtigsten Elemente beschränkt sein, wie es Art. 10 und 11 der CCD2 vorsehen, um den Verbraucher*innen nicht mit irrelevanten Informationen zu überhäufen.
- **Qualität der Datenbanken in Europa:** Wir beobachten mit Sorge, wie fragmentiert der Markt für Kreditregister in der EU noch immer ist. Dies benachteiligt stark die europäischen Verbraucher*innen. Wir ermutigen daher die Mitgliedstaaten, die Entwicklung der Qualität der Datenbanken zu beschleunigen und die Systeme zur Kreditwürdigkeitsprüfung zu reformieren, um sie fit für Produkte, wie BNPL, zu machen. Ein möglicher Schritt könnte ein öffentliches Schuldenregister sein, wie es sie in einigen EU-Staaten bereits gibt. Zudem sollte die Umsetzung der CCD-Richtlinie so koordiniert sein, dass einheitliche Bedingungen in Europa geschaffen werden.

Moderation: Prof. Dr. Doris Neuberger
Universität Rostock

F1.4 VuR/FA: Effektive Durchsetzung der verbraucherschützenden Regeln

Prof. Dr. Heribert Hirte
Universität Hamburg

Der Referentenentwurf des Gesetzes zur Reform des Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetzes (KapMuG), der hier exemplarisch vorab in den Mittelpunkt gestellt werden soll, trägt wenig dazu bei, den kollektiven Rechtsschutz zu verbessern, wie es der Koalitionsvertrag[2] vorgesehen hatte.

1. Die Änderungen beschränken sich im Wesentlichen auf reine **Rechtstechnik**. Teilweise beschränken sie sogar den Rechtsrahmen für Anleger. Besonders bedauerlich ist, dass eine Auseinandersetzung mit den vom **72. DJT gefassten Beschlüssen** und dortigen **wesentlichen Diskussionsbeiträgen** fehlt.

2. Eine wesentliche **Justizentlastung** tritt erst dann ein, wenn die **Leistungsklage** in intelligenter Weise in den Anwendungsbereich des kollektiven Rechtsschutzes einbezogen wird, zumal sie in der Gerichtspraxis deutlich häufiger vorkommt als die Feststellungsklage. Dafür sollten vermehrt Fallgruppen und Typisierungen zugelassen werden.

[2] Siehe https://www.bundesregierung.de/breg-de/service/gesetzesvorhaben/koalitionsvertrag-2021-1990800 (S. 84).

Eine Durchsetzung von Leistungsinteressen erst im Anschluss an eine Feststellungklage mit einer **Verfahrensdauer von etwa dreißig Jahren** bis zur letztinstanzlichen Entscheidung ist nicht verfassungskonform.[3]

3. Rechtsbruch darf sich nicht „rechnen". Deshalb sollte die **Antragsfrist** bzw. die **Verjährung** erst dann enden bzw. eintreten, wenn die Klageverfahren rechtskräftig beendet sind. Das fördert auch die Vergleichsbereitschaft der Beklagten.

4. Erfreulicherweise soll der Anwendungsbereich des KapMuG auf weitere gesetzliche Informationen ausgedehnt werden. Dabei spricht einiges dafür, die Haftung auf **alle gesetzlichen Regelinformationen** auszudehnen, die typischerweise Investitionen oder Deinvestitionen zugrunde gelegt werden können. Entsprechendes könnte bei börsennotierten Emittenten auch für Informationen auf der Grundlage der **Zulassungsfolgepflichten** gelten.

5. Der anwaltliche Vertreter des bzw. der Musterkläger trägt nicht nur eine erhebliche Verantwortung mit entsprechendem Aufwand, der nicht angemessen vergütet wird. Dagegen dürften in den meisten Fällen die Vertreter der Musterbeklagten auf Stundenbasis abrechnen. Der Grundsatz der **Waffengleichheit** sowie die verfassungsrechtlichen Gewährleistungen zum Rechtsstaatsprinzip verlangen eine Anpassung der **Vergütung** für die **Anwälte der Musterkläger**. Oder es ist – umgekehrt - eine **Deckelung der Kostenerstattung** oder auch Begrenzung der steuerlichen Abzugsfähigkeit für die **Vertreter der Beklagten** vorzusehen (so lässt bei den „Telekom-Klagen" das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) gegenwärtig noch eine Abrechnung von allen 16.000 Klagen einzeln zu!).

6. Gerade im Aktien- und Kapitalmarktrecht besteht ein **strukturelles Informationsgefälle** zwischen Anleger und Emittenten. Das führt auch zu **prozessualen Asymmetrien**. Die verfassungsmäßigen Gewährleistungen lassen das nicht zu. Dennoch fehlen im Gesetzentwurf Überlegungen, wie das hier nivelliert werden kann. Dazu hätte zum Beispiel im Hinblick auf das Fristengefüge oder die Darlegungslasten auf die Möglichkeit eines Kennens bzw. Kennenmüssens abgestellt werden können.

Prof. Dr. Beate Gsell

Ludwig-Maximilians-Universität München, OLG München

Thesen

1. Die Situation bei der Durchsetzung von Verbraucherrechten ist paradox. Einerseits gibt es handgreifliche Durchsetzungsdefizite und rückläufige Klageeingangszahlen, andererseits ächzen die Zivilgerichte bei Massen-schäden unter parallelen und sukzessiven Einzelklagen.
2. Eine maßgebliche Rolle kommt der Kombination aus einer erleichterten, nämlich durch Legal Tech unterstützten Anspruchs-Aggregation und einer Drittfinanzierung durch Rechtsschutzversicherungen und Klagevehikel zu, die sich Ansprüche gegen eine Erfolgsbeteiligung abtreten lassen.
3. Zur effizienten Gesamtbewältigung kollektiver Schadensereignisse ist ein Kollektivklageinstrument geboten, das die gebündelte Geltendmachung von Schadensersatz ermög-

[3] BVerfG, Beschl. v. 2.12.2011 – 1 BvR 314/11.

licht und so attraktiv ist, dass es sich in der Konkurrenz der Einzelklagen Rechtsschutzversicherter bzw. der „unechten" Sammelklagen durch Klagevehikel durchsetzt.

4. Die Abhilfeklage nach dem VDUG wird diesem Anspruch nur unzureichend gerecht. Erhebliche Schwächen sind die Deckelung der Prozessfinanzierung nach § 4 II Nr. 3 VDuG, die eine kommerzielle Drittfinanzierung stark erschwert, wenn nicht unmöglich macht, ferner die fehlende Verjährungshemmung zugunsten der gesamten Gruppe betroffener Verbraucher sowie unzureichende Möglichkeiten der Schadenspauschalierung.
5. Das geplante Leitentscheidungsverfahren ist unnötig schwerfällig und lässt die gebotene Repräsentation der (potentiellen) Parallelkläger vermissen.
6. Der BGH sollte sich unabhängig von einer Rücknahme der Revision nach eigenem, an den Revisionszwecken ausgerichtetem Ermessen zu allen ihm vorgelegten Rechtsfragen äußern (dürfen), auch *obiter* und auch in veröffentlichten Hinweisbeschlüssen.

Michael Hummel
Verbraucherzentrale Sachsen

In Deutschland gelten strenge Regeln für Verbraucherschutz. Wir könnten uns also über einen der weltbesten Schutzstandards freuen. Aber ist das wirklich so?

Die Realität sieht leider oft anders aus. Die Versicherung zahlt nicht oder der Energieanbieter erhöht rechtswidrig seine Preise. Dann muss ich meine Rechte als Verbraucher selbst durchsetzen und dabei gegen überlegene Gegner antreten. Ich muss einen Prozess vorfinanzieren, in der vagen Hoffnung auf einen positiven Ausgang. Besonders ärgerlich wird das, wenn es um relativ kleine Beträge geht. Wer möchte schon wegen 10 Euro Mahngebühr vor Gericht ziehen und viel Zeit und Geld investieren?

Unternehmen hingegen verdienen mit massenhaftem Rechtsbruch Geld. Bei der Verteidigung verfügen sie über eine Rechtsabteilung und spezialisierte Anwälte. So bleiben Verbraucherrechte ohne effektive Durchsetzung oft ein Papiertiger.

Um das zu ändern, hat der Gesetzgeber im Oktober 2023 Sammelklagen für Verbraucher eingeführt. Verbände können stellvertretend für Verbraucher klagen. Betroffene können sich den Klagen unkompliziert anschließen und kommen so zu ihrem Recht – zumindest in der Theorie.

In der Praxis lauern jedoch die Fallstricke im Detail. Es gibt Formalien und Anmeldefristen zu beachten. Und wenn die Klage eingereicht ist, muss ich jahrelang auf mein Geld warten. Funktioniert das neue Instrument überhaupt?

Moderation: Dr. Olaf Methner
Baum Reiter & Collegen

F2.1 Die Rolle von KI in der Prävention von Überschuldung: Digitaler Helfer oder Risikofaktor

Prof. Dr. Alexander Zureck
FOM Hochschule für Oekonomie & Management

Ungefähr 20% der unter 40-Jährigen gelten in Deutschland als überschuldet (Creditreform - SchuldnerAtlas Deutschland 2023). Somit ist Überschuldung gerade für jüngere Teile der Bevölkerung ein wichtiges Thema. Betrachtet man aus dieser Gruppe nur die Internetuser, so lässt sich feststellen, dass diese junge Zielgruppe eher die Hilfe anderer bei Finanzentscheidungen in Bezug auf Transaktionen, Investments, Versicherungen und Darlehen in Anspruch nimmt als ältere Generationen (Statista/LinkedIn, Consumer Insights 2024).

Im Vergleich zu anderen Generationen haben sich aber die Ansprechpartner im Rahmen der finanziellen Entscheidungsfindung verändert. Dies kann in zweierlei Sicht ausgelegt werden, denn zum einen verharrt der Anteil der reinen Online-Banking-Nutzer bei ca. 35% (Bitkom, Digital Finance 2023) und zum anderen nimmt die Bedeutung von Finfluencern und generell die Bedeutung von Social Media beziehungsweise des Internets im Kontext zu.

Nur noch 17% (Bitkom, Digital Finance 2023) suchen einen lokalen Finanzberater für die Entscheidungsfindung auf. Früher war der eigene Finanzberater ein wichtiger Ansprechpartner in allen Finanzfragen. Dies galt sowohl zu Themen rund um die Geldanlage als auch in Finanzierungsfragen. Oftmals war der Finanzberater derjenige, der die Finanzen des Kunden geordnet und ihm einen Überblick verschafft hat. In einer zunehmend digitalen Welt entfällt diese Schutzfunktion oft gänzlich.

Zukünftig kann die KI in Verbindung mit anderen technischen Entwicklungen diese Schutzfunktion unter Umständen zwar nicht ersetzen, aber immerhin einen wichtigen Beitrag leisten. Grundsätzlich besteht auch heute schon die Möglichkeit, dass die KI Unregelmäßigkeiten im Zahlungsverhalten anhand von Kontobewegungen auftut. Hierfür müssen ausreichend Daten über den Kunden zur Verfügung stehen, sodass die KI sich einen umfassenden Blick verschaffen kann. Dies machen heutzutage schon einige FinTechs, wie die Interhyp, wenngleich hier nicht immer KI genutzt wird. Die Systeme der FinTechs bereiten Kreditentscheidungen effizient vor, sodass Portale auf Basis vom Kunden zur Verfügung gestellten Daten oft sehr gute Konditionen anbieten können.

Ein aktuell noch futuristisch klingendes Szenario ist die Verbindung von KI und Avataren im Metaverse. Wenn sich der Trend fortsetzt, wird sich ein Teil der Beratung rundum Finanzen in das Metaverse verlagern. Ein Avatar kann hier vor allem dienlich in der Gewinnung umfangreicher Informationen über den Kunden sein. Mithilfe dieser zusätzlichen Daten kann dann in einem noch nicht existenten digitalen Bereich eine KI den Kunden und seine Finanzen analysieren und mehr oder minder die anfangs skizzierte Schutzfunktion ersetzen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Kunden aktuell viele Finanzentscheidungen allein mithilfe von verfügbaren Informationen im Internet treffen. Der Banker fällt als Intermediär weg, sodass auch eine Risikokontrolle wegfällt. Dies hat oft bezogen auf Konditionen Vorteile, jedoch hat es im Zuge einer Schutzfunktion auch Nachteile. KI ersetzt heute nicht gänzlich den Banker, jedoch wird ein weiterer Ausbau immer mehr dazu führen, wenn alles im Sinne des Kunden stattfindet und die KI nicht missbräuchlich eingesetzt wird.

Susanne Krehl
Fabit

KI als Trendthema ist in der Finanzbranche nicht mehr wegzudenken. Da ist es nur logisch, wenn sie auch in Finanzbildungsangeboten und zur Schuldenprävention eingesetzt wird.

KI ist nur eine Technologie

KI ist dabei weder Selbstzweck noch Allheilmittel, aber sie kann helfen, Muster zu erkennen und Menschen datenbasiert auf einen finanziell gesunden Weg zu bringen. KI kann beispielsweise anhand von historischen Daten vorhersagen, wann ein monatlich verfügbares Budget aufgebraucht sein wird und gleichzeitig Tipps für Einsparungsmöglichkeiten geben. Zudem können Daten des Konsumvergleichs der Statistischen Ämter herangezogen werden. "Du gibst wesentlich mehr in dieser Kategorie aus, als andere Menschen deines Alters und deiner Lebenssituation". Auch können die Muster der "Schuldenkarriere" analysiert werden. Welche Faktoren in der Veränderung persönlicher Lebenssituationen führen zu schnellerem Schuldenaufbau? Daraus lassen sich sowohl Warnmeldungen für den Einzelnen als auch für Kreditanbieter ableiten. Wenn das Finanzverhalten eines Einzelnen mit Hilfe von KI genau analysiert wird, ist die Vorhersage für Rückzahlungswahrscheinlichkeiten wesentlich genauer. Dies unterstützt bei der Überschuldungsprävention, sofern z.B. ein Konsumkredit gar nicht erst vergeben wird. KI ist allerdings nur eine Technologie im Hintergrund. Beinahe wichtiger sind einfache Benutzeroberflächen, die es Menschen leicht machen, die mit Hilfe künstlicher Intelligenz errechneten Informationen auch anzuerkennen und Tipps umzusetzen.

Keine digitalen Datenquellen für Schulden

Die Herausforderung in der Überschuldungsprävention besteht viel eher darin, dass es keine digitalen Datenquellen für Schulden gibt. Zwar wurde vor einigen Jahren der Lesezugriff auf private Konten durch Drittanbieter möglich, jedoch lassen sich aus den Kontobewegungen nur geleistete Zahlungen und zurückgegebene Lastschriften herauslesen. Ausstehende Raten von Ratenkäufen oder neu abgeschlossene (Raten-)Kaufverträge, bei denen noch keine Zahlung geleistet wurde, sind nicht ersichtlich. Sie müssen also von der Privatperson mental in das zur Verfügung stehende Budget eingeplant werden. Ebenso gibt es keine digitale Datenquelle für offene Forderungen bei Inkassounternehmen und Auskunfteien, die der Einzelperson einen Überblick über alle Außenstände verschaffen würde. Ver- oder überschuldet sein ist mühsam, da alle Informationen händisch zusammengetragen werden müssen und sich zudem konstant verändern.

Digitale Datensouveränität

Für den Einzelnen wäre es wünschenswert, einen automatisch generierten, gesammelten Überblick über seine Finanzsituation inklusive Schulden zu haben. Allerdings sollte der Weg auch in die andere Richtung geöffnet werden: Nicht nur Lesezugriff auf die Schulden (natürlich immer verbunden mit der Möglichkeit zu zahlen), sondern auch Einspruchsmöglichkeiten gegen Forderungen und Einträge bei Auskunfteien. Ein Dialog zwischen Privatperson, Schuldnerberater, Inkassounternehmen, ursprünglichem Gläubiger und Auskunftei, um Widersprüche zu klären. Eine neue Form der digitalen Identität und Datensouveränität beim einzelnen Bürger vorausgesetzt, könnte dieser Dialog sogar weitgehend automatisiert werden und eine KI könnte sowohl helfen, die Richtigkeit der Forderungen zu prüfen als auch die Begleichung mehr in den Alltag und das Verhalten des Einzelnen integrieren.

Jasmin Rocha
Deutsches Rotes Kreuz

Etwa jede:r zehnte Überschuldete nimmt eine Beratung durch eine von bundesweit rund 1.400 Schuldner- und Insolvenzberatungsstellen in Anspruch. Für Menschen im Sozialleistungsbezug, und manchmal auch für ihre Angehörigen, ist die Beratung kostenfrei. Auch das Deutsche Rote Kreuz bietet in zahlreichen Kreisverbänden eine gemeinnützige bzw. kostenfreie Schuldner- und Insolvenzberatung an.

Die Bekämpfung von Überschuldung ist eine zentrale soziale Herausforderung, die nicht nur individuelle Schicksale betrifft, sondern auch gesamtwirtschaftliche Auswirkungen hat. Die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI) in die Prävention und Beratung von Überschuldung verspricht neue Möglichkeiten, stellt jedoch auch bedeutende Herausforderungen dar.

So betrifft Überschuldung vor allem vulnerable soziale Gruppen mit niedrigem Einkommen. Fast 40% des Einkommens überschuldeter Personen muss für die Wohnung sowie Energie- und Nebenkosten aufgewendet werden. In den gemeinnützigen Beratungsstellen werden alleinerziehende Mütter und alleinstehende Männer überdurchschnittlich oft beraten. Ältere Menschen sind stärker überschuldet als jüngere Menschen. Diese Gruppen haben oft eingeschränkten Zugang zu digitalen Technologien und fehlende digitale Kompetenzen, was die Wirksamkeit von KI-basierten Lösungen in Frage stellt. Darüber hinaus sind neben Arbeitslosigkeit Erkrankungen, Sucht oder Unfälle häufige Auslöser von Überschuldung. Hier kann KI kaum präventiv wirken.

KI-Anwendungen können jedoch die Schuldnerberatung durch Automatisierung von zeitaufwändigen Aufgaben wie Dokumentenverwaltung und rechtlicher Analyse erheblich entlasten. Dies ermöglicht den Beratenden mehr Zeit für die persönliche Betreuung und fachliche Beratung ihrer Klienten.

Die Verfügbarkeit spezialisierter KI-Anwendungen für die Schuldnerberatung in Deutschland ist begrenzt und die Kosten für Lizenzen können hoch sein. Gemeinwohlorientierte KI-Lösungen, die den Bedürfnissen der Schuldnerberatung gerecht werden, sind derzeit nicht ausreichend vorhanden und eine Entwicklung wäre sehr aufwändig.

Die effektive Nutzung von KI-Anwendungen erfordert entsprechende Kompetenzen im Umgang mit den Technologien. Es ist entscheidend, Schulungen und Beratung anzubieten, um sicherzustellen, dass KI-basierte Lösungen verantwortungsvoll und effektiv eingesetzt werden können.

Die Integration von KI bietet Chancen zur Verbesserung der Schuldnerberatung und Unterstützung von Betroffenen. Gleichzeitig müssen jedoch die sozialen Dimensionen von Überschuldung und die Herausforderungen bei der Implementierung von KI-Lösungen berücksichtigt werden, um eine wirkungsvolle Unterstützung zu gewährleisten.

Moderation: Clas Beese
Freier Journalist

F2.2 Blackbox Lebensversicherung – wie rechnet die Versicherungsmathematik?

Axel Kleinlein
mathconcepts

- „Die Versicherungsmathematik hat mit dem Prinzip der prospektiven Kalkulation einen konsistenten, aber nicht intuitiven Ansatz zur Produktkalkulation“

Versicherungsmathematik funktioniert anders als Finanzmathematik. Der hauptsächliche Unterschied: Die prospektive Berechnungsmethode. Vereinfacht ausgedrückt geht es darum, das bei Versicherungsprodukten in der Kalkulation stets in die Zukunft geguckt wird. Der Versicherungsmathematiker, der Aktuar, ermittelt, welchen Gegenwert hat die versicherte Leistung aus heutiger Sicht hat und welchen Gegenwert haben die noch ausstehenden Beiträge aus heutiger Sicht haben. Aus der Differenz dieser Werte kann er dann der Gegenwert des aktuellen Vertrages ermitteln.

Das hat zur Folge, dass oftmals die Historie eines Versicherungsvertrages gar nicht bekannt ist. Wieviel hat der Kunde eingezahlt? Wie hoch waren in der Vergangenheit die versicherten Leistungen? All dies sind Fragen, die der Aktuar bei der prospektiven Vertragsführung nicht beantworten kann.

Wer also intuitiv gewöhnt ist, einen „Kontoverlauf" aus historischen Daten abzuleiten, wird bei Versicherungsprodukten oft scheitern. Auch wenn dies komplizierter als bei anderen Finanzprodukten erscheint, so ist diese prospektive Berechnungsmethode eben gerade eine große Stärke der Versicherungsmathematik.

- „Die neuartigen Produkte erfordern eine derart hochkomplexe Versicherungstechnik, dass selbst Großteile der Vermittlerschaft und VU-Mitarbeiter die Produkte nicht mehr verstehen."

Neuartige Versicherungsprodukte wie die neue Klassik, Indexpolicen oder Mehrtopfhybride sind aus vieler Hinsicht eine echte Herausforderung für den Versicherungsmathematiker und Aktuar. Anders als von den klassischen Produkten gewöhnt, können nun nämlich einige Aspekte der Produkte nicht mehr immer nach der prospektiven Methode erfasst werden. Das erschwert die Kalkulation wie auch die Vertragsführung ungemein.

Aber nicht nur die Berechnung ist deutlich schwieriger. Allein die Funktionsweise eines solchen Produktes zu erklären ist außerordentlich herausfordernd. Wenn etwa in der Kalkulation einer neuen Klassik der Kalkulationszins jährlich neu angepasst wird, dann ist das kaum noch nachvollziehbar - geschweige denn rechnerisch einfach zu erfassen.

Angesichts schwacher Ergebnisse von vielen dieser neuen Produkte, ist es Übrigens auch nicht nachvollziehbar, woher diese neuen Produktkonstruktionen noch ihre Existenzberechtigung ziehen. Vielmehr gewinnt man den Eindruck, dass derartig komplizierte Konstruktionen nicht das Ziel haben, eine bessere Performance der Produkte zu erreichen, sondern anscheinend gezielt möglichst intransparente Produkte kreiert werden sollen. Dies geht sogar so weit, dass zunehmend Vermittler und auch die unternehmensinterne Verwaltung diese Produkte nicht mehr verstehen.

- „Die von den Unternehmen gewählten versicherungsmathematischen Annahmen sind zunehmend intransparent"

Waren es früher, bei der prospektiven Kalkulation eines Produktes nur eine Handvoll unterschiedlicher aktuarieller Parameter heranzuziehen, ist dies heute bei weitem nicht mehr so übersichtlich. So waren zum Beispiel die für die Kalkulation herangezogenen Sterbetafeln weitestgehend die gleichen in der gesamten Branche. Heute finden sich zunehmend sogenannte unternehmenseigene Sterbetafeln in der Kalkulation der Produkte. Die unterscheiden sich nicht stark untereinander, sind aber dann eine Blackbox.

Für eine aktuarielle Prüfung kann stets auf die Empfehlungen der Deutschen Aktuarvereinigung e. V. und die Mindestvorgaben der Aufsichtsbehörde Bafin zurückgegriffen werden. Ob und in welchem Umfang Kunden durch die unternehmenseigenen Kalkulationsannahmen benachteiligt werden, muss dann aber gesondert herausgearbeitet werden.

Auch beim Rechnungszins war die Nachberechnung früher deutlich einfacher, da zum Beispiel ein einheitlicher Rechnungszins für den gesamten Vertragsverlauf angesetzt wurde. Heute ist es üblich, dass der Kunde - besonders bei Rentenverträgen - die Katze im Sack kauft. Beim Kauf kann der Kunde noch nicht abschätzen, auf welchen Grundlagen die spätere Verrentung erfolgen soll. Bei anderen Tarifen wird gar im Verlauf der Ansparphase der Rechnungszins gemindert. Der Kunde kann sich lediglich sicher sein, dass eine Erhöhung des Rechnungszinses vermutlich nicht zu erwarten ist.

Ein versierter Versicherungsmathematiker kann aus den Empfehlungen der Aufsichtsbehörde und der Deutsche Aktuarvereinigung e. V. ableiten, wie sich ein Produkt nach den anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik rechnen würde. Ob dies dann exakt die unternehmensindividuelle Kalkulation abbildet, ist aber nicht gegeben.

Für die Abschätzung von Kundenansprüchen sind aber gleichwohl die Vorgaben der Aufsicht und die Empfehlungen der Aktuarvereinigung eine hinreichende Grundlage. Besonders wenn es darum geht, Ansprüche aus zu Unrecht erhobenen Stornoabschlägen durch Widerruf eines Vertrages oder unzureichende Überschussbeteiligung zu ermitteln, können diese“ anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik“ die Bemessung eines Anspruchs ermöglichen. Sind doch gerade diese Regeln die gesetzliche Vorgabe zum Beispiel für die Berechnung von Rückkaufswerten (§ 169 VVG).

Rainer Schwenn
MLP

Modelle sollen dabei helfen, eine komplexe Wirklichkeit möglichst genau abzubilden – Simplifizierung und Exaktheit sind zwei maßgebliche, allerdings konkurrierende Ziele, die es hierbei zu bedienen gilt. Im Spannungsfeld dieser Ziele muss das Modell so gestaltet werden, dass es die größtmögliche Akzeptanz beim Empfänger erreicht.

In der Lebensversicherung sollen Modellrechnungen dem Kunden ein Bild vermitteln, welche Leistungen erreicht werden können. Je größer die Spannen der erreichbaren Ziele werden, umso unbefriedigender werden die Auskünfte für den Verbraucher sein. Eine centgenaue Modellrechnung gibt den Verbrauchern vermutlich ein Gefühl von Exaktheit, allerdings wird es eine Modellrechnung sein, die mit höchster Wahrscheinlichkeit in dieser Form nicht eintreten wird.

„Wir rechnen mit der Zukunft“, so lautet der Slogan der Deutschen Aktuarvereinigung e. V. (DAV) – doch genau genommen geht es darum, dass auch die Aktuare versuchen, mit Modellen mögliche Auswirkungen in der Zukunft abzuschätzen.

Rahmenbedingungen sind neben der Tarifkonstruktion rechtliche Vorschriften für Kalkulation und Überschussbeteiligung – eine beliebige Freiheit für die Gestaltung einer Lebensversicherung ist nicht gegeben. Zudem gibt es auch noch die anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik, die für Normalbürger ohne entsprechenden fachlichen Hintergrund nicht selbsterklärend sind.

Doch von der vormals absoluten Blackbox hat sich die Lebensversicherung in den vergangenen Jahrzehnten wegentwickelt. Mit der Offenlegung der Kosten wird Einblick in die Tarifkalkulation gewährt, wenn auch nicht in alle Details, die die Unternehmen als Geschäftsgeheimnis gegenüber Wettbewerbern betrachten.

Kunden wollen die komplexen Berechnungen auch nicht selbst nachvollziehen (sofern sie dazu überhaupt fachlich in der Lage sind). Wie genau ein Dreitopf-Hybrid-Modell umschichtet, interessiert sie in der Regel nicht. Wichtig ist aber: Mögliche Risiken sollten dem Verbraucher immer deutlich aufgezeigt werden, damit er eine eigene fundierte Einschätzung treffen kann. Relevant ist am Ende für ihn: Die garantierten Leistungen müssen erreicht werden und die Kapitalanlage sollte unter den Aspekten Risiko und Rendite in den Bereich eines zuvor als realistisch in Aussicht gestellten Szenarios fallen.

Moderation: Stephen Rehmke
Bund der Versicherten e.V.

F2.3 VuR/FA: Teilkauf: Adressiert der Markt und die Rechtslage die Nachfrage?

Prof. Dr. Steffen Sebastian
Universität Regensburg

Teilverkauf als erlaubnispflichtiges Darlehensgeschäft

Im meinem schriftlichen Beitrag[4] zur iff-Konferenz 2023 hatte ich ausgeführt, dass es sich beim Teilverkauf materiell um eine Darlehensvergabe und nicht um ein Verkaufsgeschäft handelt. Diese Auffassung hat mittlerweile von prominenter Seite Unterstützung erhalten. In einem Beitrag[5] in der Neuen Juristischen Wochenschrift (NJW) vertreten die Autoren *Prof. Dr. Markus Artz* und *Prof. Dr. Beate Gsell* gleichsam die Auffassung, dass es sich beim Teilverkauf um ein Darlehen handelt. Konkret ziele der Teilverkauf nicht nur auf das wirtschaftliche Ergebnis eines Darlehens, sondern weise auch die typischen Merkmale eines Darlehens auf. Die Autoren kommen unter anderem zu dem Ergebnis, dass Qualifizierung als Verbraucherdarlehen dazu führt, dass zum einen nur der gesetzliche Zinssatz geschuldet sei und dass dem Verbraucher aus § 495 BGB ein Widerrufsrecht zustehe. Die üblicherweise vertraglich vereinbarte garantierte „Wertsteigerung" für den „Käufer" von in der Regel 17% stellt bei Annahme eines Darlehensverhältnisses als Agio einen endfälligen Zinsanteil dar, deren Vereinbarung damit unwirksam ist.

Weiterhin stellt der ebenfalls regelmäßig bereits beim Abschluss des Teilverkauf vereinbarte Verlaufsauftrag für das Unternehmen und das hierfür vereinbarte „Durchführungsentgelt" ein unzulässiges Kopplungsgeschäft dar. Die Vereinbarung des Verkaufsauftrags und das „Durchführungsentgelt" sind damit nach § 492a Abs. 2 BGB nichtig. Sofern das Unternehmen bereits Agios und Durchführungsentgelte vereinbart hat, können diese zurückgefordert werden; in der Höhe dieser möglichen Forderungen sind unverzüglich Rückstellungen zu bilden.

---

[4] Steffen Sebastian (2023): Welchen Regulierungsbedarf gibt es beim Teilkauf?, in: Institut für Finanzdienstleistungen (Hrsg.): Internationale Konferenz für Finanzdienstleistungen– Konferenz-Reader, https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2023/06/iff-konferenz-2023_Reader.pdf, S. 26f.
[5] Markus Artz und Beate Gsell (2024): Der Teilverkauf von Wohnimmobilien als Immobiliar-Verbraucherdarlehen, Neue Juristische Wochenschrift, 12/2024 (17. März 2024), S. 785-856.

Sofern man den Teilverkauf als Darlehensgeschäft qualifiziert, so darf dieser gewerbsmäßig nur von Kreditinstituten nach § 1 KWG angeboten werden. Sofern es sich bei dem Anbieter nicht um ein Kreditinstitut handelt, so ist der nach dem Teilverkaufsmodell abgeschlossene Darlehensvertrag zwar grundsätzlich gültig, kann aber aufsichtsrechtliche Konsequenzen für das Unternehmen und die handelnden Personen haben. Das Betreiben von Bankgeschäften ohne Erlaubnis ist nach § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG nach § 54 KWG strafbar und kann nach Abs. 1 mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe belegt werden; im Falle einer fahrlässigen Handlung nach Abs. 2 mit bis zu drei Jahren oder Geldstrafe. Zu berücksichtigen ist aber, dass den betroffenen Unternehmen von der BaFin in entsprechenden Stellungnahmen durch die BaFin ausdrücklich zugesichert wurde, dass es sich bei dem Teilverkauf nicht um ein genehmigungspflichtiges Darlehensgeschäft handelt.

Alexander Krolzik
Verbraucherzentrale Hamburg

Der Markt des Immobilienverzehrs verändert sich. Auch unter äußeren Faktoren. Zwei Anbieter des Teilverkaufs scheinen ihr (Neu-)Geschäft weitgehend runtergefahren zu haben. Auf der anderen Seite kommen neue Angebote bei der Immobilienverrentung hinzu. Bestehende Angebote ändern sich. Neue „Player" kommen hinzu.

Die BaFin hat einzelne Teilverkaufsunternehmen bzw. deren Verträge oberflächlich, auch nur teilweise und im Geheimen untersucht und offenbar unter Forderung einiger weniger Zugeständnisse erklärt, dass es sich aus ihrer Sicht nicht um ein genehmigungspflichtiges Finanzdienstleistungsgeschäft handelt.

Öffentlich ist das nicht. Und welcher Maßstab angelegt wurde ist auch offen. Transparenz ist etwas Anderes. Zumal die BaFin per Definition bei dem Ergebnis gar nicht zuständig ist.

Offen bleibt also, um was für ein Geschäft in rechtlicher Sicht es sich überhaupt handelt? Auch wenn teilweise behauptet wird, es sei alles geklärt. Das Gegenteil ist der Fall!

Allerdings scheint beim Teil(ver)kauf quasi die Luft raus zu sein. Wurde im letzten Jahr noch ein Wachstum von 40 % angestrebt, könnte sich schon in diesem Jahr nicht nur Stagnation, sondern auch eine gewisse Bereinigung erfolgen.

Klar ist: der Immobilienverzehr im allgemeinen und die Angebote adressieren einen wachsenden Markt. Die Nachfrage steigt nicht nur der Demografie wegen, sondern auch wegen der äußeren Umstände.

Der Teilkauf dagegen wird mit einem – für dieses Segment – schrumpfenden Markt zu kämpfen haben. Erneut spielen die äußeren Umstände eine erhebliche Rolle:

Die gestiegenen Zinsen der Refinanzierung und damit die Erhöhung des Nutzungsentgeltes haben den Abstand zu z.B. einem tilgungsfreien Kredit (sogenannter Seniorenkredit) nicht verbessert.

Außerdem führen einige Anbieter nach eigenen Aussagen „so etwas wie" eine Tragfähigkeitsprüfung durch. Im Ergebnis muss das heißen, dass grade die bisher anvisierte Zielgruppe der Personen die Geldbedarfe haben und diese nicht anders decken können wegfallen.

Entsprechend fällt die Einordnung aus:

Der Immobilienverzehr im Allgemeinen adressiert in großen Teilen den Markt, der Teilkauf nicht! Dasselbe gilt für die Rechtslage.

Allerdings kann dazu festgehalten werden, dass der Gesamtmarkt der Immobilienverrentung durchaus gesetzliche Anreize und Risikobegrenzung vertragen könnte – um letztendlich die (vorhandenen) Angebote attraktiver für die breite Gruppe der Immobilieneigentümer zu machen.

Christoph Sedlmeier

Stiftung Liebenau

Seit fast 20 Jahren bietet die Stiftung Liebenau bundesweit die Verrentung der eigengenutzten Immobilie für Senioren an. Ein solches Angebot war Anfang der 2000er Jahre in Deutschland am Markt völlig unbekannt, hat aber in den vergangenen Jahren an Bekanntheit dazugewonnen. Inzwischen gibt es vielfältige gleiche und ähnliche Produkte von gewerblichen Anbietern. Insbesondere werden in den vergangenen Jahren der Teilkauf aber auch die Umkehrhypothek angeboten. Entsprechend steigt auch die Nachfrage nach Verrentungen bei der/durch die Stiftung Liebenau: Die Zustifterrente.

Im Juni 2023 – am Abend vor der iff-Konferenz - haben sich 7 Anbieter von Teilkauf, Seniorendarlehen und Leibrentenprodukten zusammengefunden, um den Bundesverband Immobilienverrentung e.V. zu gründen. Ziele: Transparenz erhöhen, Zahlen und Fakten zum Markt liefern, Qualitätssicherung hinsichtlich Kundenberatung und Vertragsgestaltung.

Über die wenigen vergangenen Jahre hat sich ein Markt für Verrentungen auch in Deutschland entwickelt, der nach wie vor als „in Entwicklung befindlich" und „jung" bezeichnet werden kann. Viele potentiell Interessierte wissen bis heute nicht, dass es ein solches Angebot in Deutschland gibt. Neue Produktvarianten werden angeboten, bestehende angepasst. Die Lebenssituationen und Wünsche der interessierten Immobilienbesitzer sind sehr vielfältig – ein Standard-Angebot könnte dem bei weitem nicht gerecht werden. Das Zuhause von Menschen erfordert und verdient eine Individualbetrachtung und eine individualisierte Lösung.

Im Übrigen gilt meine Einlassung von der Tagung 2023:

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*).

Die Rechtslage ist einerseits eindeutig: überwiegend im BGB geregelt, mit umfassender Erfahrung und Rechtsprechung dazu sind beispielsweise: Eigentumsübertragung, Verkauf, Nießbrauch, Wohnungsrecht. Andererseits wird aus der Wirtschaftswissenschaft (insbesondere durch H. Prof. Sebastian) und Rechtswissenschaft (insbesondere durch Fr. Prof. Gsell) angeführt, dass insbesondere der Teilkauf so viele Attribute eines Darlehens besitzt, dass dieser auch als Darlehen zu werten ist. Die BAFin sieht das, wie jüngst wiederholt beschieden, unter einigen Voraussetzung anders.

Im Laufe der Jahre wird es zu Verrentungen Rechtsprechung geben, vielleicht aus gesetzlichen Regelungen – beides kann m.E. Jahre dauern.

Bis dahin mein Appell an die stakeholder:

Wenn wir die Menschen (Senioren-Immobilieneigentümer) ernst und in den Blick nehmen wollen, wenn wir die Immobilienverrentung als ein Bestandteil der Alterseinkünfte entwickeln wollen, dann muss darauf geachtet werden, dass die Angebote rechtssicher und seriös bleiben aber auch individualisiert werden können.

Als Stiftung Liebenau und als Bundesverband Immobilienverrentung stehen wir dafür und setzen uns dafür ein.

Ein „Zutode-Regulieren" würde eine Marktentstehung verhindern und beenden, die Kunden mit ihren Wünschen und Bedürfnissen allein lassen und im besten Fall ein Angebots-Oligopol (durch große Banken und Versicherer) bestehen/entstehen lassen.

Prof. Dr. Julius Reiter
Baum Reiter & Collegen

Seniorinnen und Senioren benötigen aus ganz verschiedenen, individuellen Gründen finanzielle Mittel. In erster Linie muss der Lebensunterhalt bestritten werden. Sodann können teure, nicht aufschiebbare Renovierungen am Haus anstehen. Gerade verpflichtende energetische Sanierungen stellen Immobilieneigentümer vor große Herausforderungen. Darüber hinaus wünschen sich Seniorinnen und Senioren freies Geld, um sich (z. B. durch attraktive Reisen) einen angenehmen Lebensabend zu gestalten oder um den Kindern einen größeren Geldbetrag schenken zu können.

Vor der Liquidierung der eigenen vier Wände, muss natürlich der Frage nachgegangen werden, ob benötigte Gelder nicht anderweitig zur Verfügung stehen oder beschafft werden können. So verfügen Seniorinnen und Senioren möglicherweise über finanzielle Mittel aus der gesetzlichen Altersvorsorge oder aus sonstiger privater Vorsorge in Form von Barmitteln oder verwertbaren Kapitalanlagen. Für eine ergänzende Kapitalbeschaffung ist zudem zunächst an klassische Bankprodukte zu denken. Wenn man sich mit der Materie jedoch detaillierter befasst, wird schnell klar, dass es so einfach nicht ist. Insbesondere ist das Bankenwesen nicht auf den Kapitalbedarf von Seniorinnen und Senioren eingestellt. Darüber hinaus stellen die Anbieter von Immobilienverrentungsprodukten fest, dass Seniorinnen und Senioren gar kein Interesse mehr an Geschäfte mit einer Bank haben. Eine Verschuldung mit Beleihung ist teilweise gerade nicht mehr gewollt, unabhängig davon, ob die Banken Angebote machen oder nicht. Im Ergebnis besteht also bei Seniorinnen und Senioren ein Kapitalbedarf, der weder über die gesetzliche oder die private Altersvorsorge noch mithilfe von Banken bedient werden kann. Mithin besteht Bedarf für alternative Angebot, wie z. B. ein Teilverkauf.

Es steht die Frage im Raum, ob, inwieweit und wenn ja wie der Markt für den Teilverkauf reguliert werden müsste. Zunächst gilt hier das Prinzip der freien Marktwirtschaft. Das heißt, jeder hat grundsätzlich das Recht, wohlgemerkt legale Angebote nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten und anzubieten. Finden sich dann Abnehmer, sind dabei dann entstehende Märkte grundsätzlich erst einmal hinzunehmen. Die Frage nach Regulierung stellt sich insbesondere immer dann, wenn z. B. der Wettbewerb auf einem Markt gefährdet ist oder ein Schutzbedürfnis im Hinblick auf bestimmte Marktteilnehmer, wie vorliegend die Verbraucherseite, besteht. Vor einem Tätigwerden des Gesetzgebers ist jedoch abzuwarten, ob sich ein Markt von selbst reguliert und sich vermutete Gefahrenpotenziale z. B. gar nicht realisieren. Auf den Teilverkauf bezogen bliebe z. B. zu beobachten, ob bereits der Wettbewerb unter den Anbietern dazu führt, dass

verbrauchergerechte Angebote unterbreitet werden und im Übrigen die allgemeinen gesetzlichen Vorschriften bereits geeignet sind, die Verbraucherinteressen zu wahren. Neben der grundsätzlichen Marktentwicklung kann die Anbieterseite aktiv werden und z. B. durch Selbstverpflichtung Standards schaffen, die auf einen Schutz des Verbrauchers hinwirken. Der Bundesverband für Immobilienverrentung ist hier bereits mit gutem Beispiel vorausgegangen. Nun obliegt es auch der Verbraucherschutzseite in den Dialog mit den Teilverkaufsanbietern einzutreten, um die Bedürfnisse der Verbraucher noch einmal zu konkretisieren und kurzfristig Lösungen jenseits aufwändiger gesetzlicher Regulierungsvorhaben auszuarbeiten.

Moderation: Rainer Metz

F2.4 VuR/FA: Rechtsfragen des Phishings

Henning Dibbern
Polizeidirektion Kiel

Vorstellung des Referenten:

Henning Dibbern ist Kriminalhauptkommissar bei der Kriminalpolizei Kiel. In seinen Zuständigkeitsbereich im Kommissariat 7, Cybercrime-Ermittlungen, fällt die Bearbeitung von Fällen aus den Bereichen Ransomware-Angriffe oder auch Phishing, wobei Phishing-Delikte einen Großteil seiner Arbeit ausmachen. Aktuell sind etwa 90% der bearbeiteten Fälle dem Bereich Phishing im Online-Banking zuzuordnen.

Thema 1: Zunahme von Phishing-Fällen und hohe Schadenssummen

Die Anzahl an Phishing-Fällen hat in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. Die damit verbundenen Schadenssummen bewegen sich häufig im 4- bis 5-stelligen Bereich, wobei Einzelfälle sogar höhere Schäden verursachen können. Diese Entwicklung stellt eine erhebliche Bedrohung dar, da sie oft persönliche finanzielle Schicksale beeinträchtigt.

Thema 2: Unterschiedliche Arten des Phishings

Es gibt eine Vielzahl von unterschiedlichen Varianten im Bereich des Phishings im Online-Banking. Dazu zählt das klassische Phishing per Phishing-E-Mail oder per Phishing-SMS. Häufig nutzen die Täter auch Verkaufsplattformen, wo sie sich als vermeintliche Käufer ausgeben und dann den Verkäufer dazu bringen, sich auf entsprechenden Phishing-Seiten mit ihren persönlichen Daten oder Kreditkartendaten einzuloggen. Weiterhin tritt auch häufig der falsche Bankmitarbeiter per Telefon in Erscheinung. Das heißt, hier meldet sich ein vermeintlicher Bankmitarbeiter und bewegt einen Kunden dazu, entsprechende Eingaben zu tätigen. Es gibt noch eine Vielzahl an weiteren Varianten, die hier nicht einzeln aufgeführt werden sollen.

Thema 3: Herausforderungen bei den Ermittlungen

Die Ermittlungen im Bereich Phishing gestalten sich äußerst aufwendig. Klassische Probleme bei Online-Ermittlungen sind fehlende Daten zu IP-Adressen (Stichwort: Vorratsdatenspeicherung) oder die Nutzung von Servern im Ausland, welche die Aufklärung erheblich erschweren. Die Kooperation mit ausländischen Behörden gestaltet sich teilweise langwierig und verzögert den Ermittlungsprozess (Stichwort: Rechtshilfe). Das Spoofing von Rufnummern und die Verwendung

von Geldwäsche-Konten stellen zusätzliche Herausforderungen dar. Zuletzt sei der Bereich der Krypto-Währungen genannt, der entsprechende Ermittlungen äußerst umfangreich macht.

Thema 4: Fragmentierte Ermittlungslandschaft und Notwendigkeit der Zusammenarbeit

Im Bereich Phishing existieren keine zentralen Ermittlungsstrukturen. Sehr viele Dienststellen im Bundesgebiet sind mit der Aufnahme und Bearbeitung von Phishing-Fällen betraut, was eine Herausforderung für die Zusammenführung von Informationen darstellt. Die Zusammenarbeit mit Banken ist teilweise gut, jedoch besteht Verbesserungsbedarf hinsichtlich der schnellen Bereitstellung von relevanten Daten für die Ermittlungen.

Abschluss: Herausforderungen und Ausblick

Insgesamt stellt Phishing ein bedeutendes Problem dar, das voraussichtlich in den nächsten Jahren weiter zunehmen wird. Die hohen Schadenssummen und persönlichen Schicksale, die damit verbunden sind, erfordern eine konsequente und intensive Ermittlungsarbeit seitens der Polizei. Es bedarf einer verbesserten Koordination und Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Behörden sowie einer effizienteren Datenaustauschstruktur, um dieser Bedrohung effektiv zu begegnen.

Bernd Dreis

Hamburger Sparkasse (HASPA)

Trickbetrug hat es schon immer gegeben, nur verschieben sich die Medien. Was noch vor einiger Zeit größtenteils an der Haustür, mit der Post o. ä. stattfand, also im analogen Umfeld, drängt zunehmend in die digitale Welt. Die Haspa begegnet dem seit je her mit umfangreichen Aktivitäten – angefangen bei präventiven Kommunikationsmaßnahmen zur Kunden-Sensibilisierung, Härtung der Nutzer-Devices, institutsübergreifende Organisationseinheiten zur Abwehr von Cyber-Angriffen, bis hin zu einer ausgereiften technischen Betrugserkennung. Mit diesen zahlreichen Maßnahmen gelingt es uns, den allergrößten Teil der Angriffe abzuwehren bzw. betrügerischer Zahlungen abzufangen. Aber eben einen kleinen Teil leider auch nicht. Woran liegt das? Die Gründe sind vielfältig, wobei ein Hacken der technischen Systeme hierbei keine Rolle spielt. Die wesentlichsten Gründe sind:

- Trickbetrug findet zu einem Großteil außerhalb der Einfluss-Sphäre der Banken/Sparkassen statt. D. h., wenn Kunden durch Social Engineering zur Einreichung von betrügerischen Zahlungsaufträgen verleitet werden, etwa durch gefälschte Mails, WhatsApp-Mitteilungen, Anlageversprechen, usw., dann bekommen wir das erst einmal gar nicht mit. Die einzige Chance ist hier unsere KI-gestützte Betrugserkennung, die natürlich nur so gut ist wie die Daten der Vergangenheit.
- Seit Jahren schärfen wir das Bewusstsein unserer Kunden, dass jedes einzelne persönliche Datum es Trickbetrügern erleichtert, eine erfolgreiche Legende aufzubauen. So können wir viele Betrugsversuche verhindern, aber eben nicht alle….
- Auf der anderen Seite stellen wir von Seiten der Trickbetrüger eine nahezu unendliche Kreativität fest, unter Berücksichtigung der sich ständig weiterentwickelnden digitalen Services immer neue perfide Betrugsmuster zu entwickeln. Hier stellt sich die Frage, ob ein Online-Banking-Nutzer den Betrug hätte erkennen müssen. Lautet die Antwort nein, werden solche Schadensfällte grundsätzlich kompensiert.

Überhaupt ist dieses der relevante Punkt, führt er doch zu der zentralen juristischen Fragestellung, ab wann grobes Kundenfehlverhalten bzw. grobe Fahrlässigkeit vorliegt. Bekannt sein dürfte, dass dieses immer eine Einzelfallentscheidung ist und dass die Rechtsprechung sich immer mit einer gewissen Verzögerung weiterentwickelt. Das bedeutet, dass die Rechtssicherheit zu einem Verfahren oder einem Sachverhalt oft erst dann vorliegt, wenn dieses bereits technisch überholt ist.

Natürlich liegt es nicht in unserem Interesse, uns schwerpunktmäßig auf die Weiterentwicklung der Rechtsprechung zu konzentrieren. Aus unserer Sicht ist vielmehr der besondere kritische Erfolgsfaktor zur Abwehr von Trickbetrug, dass es gelingt, den Großteil der Online-Banking-Nutzer zu sensibilisieren. Dieses ist eine dauerhafte Aufgabe, die nur gemeinsam bewältigt werden kann.

Dr. Heiko Fürst
Verbraucherzentrale Bundesverband

Bank oder Betrüger? Zur Erkennbarkeit von Betrug im digitalen Zahlungsverkehr

Betrug im Zahlungsverkehr nimmt seit Jahren zu. Die Konten von Verbraucher:innen stehen immer mehr im Fokus von Betrüger:innen: Phishing-Mails, Anrufe von angeblichen Bankmitarbeiter:innen, Nachrichten per SMS und Messenger-Diensten – sie alle haben das eine Ziel: Das Geld der Verbraucher:innen. Im vergangenen Jahr wurden die Schadenssummen durch derartigen Betrug immer höher und die Aufklärungsquote sank. Bei den Verbraucherzentralen stiegen die Beschwerden über Cyberkriminalität im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen erheblich an. Denn: Trotz einer auf den ersten Blick verbraucherfreundlichen Regelung zur Haftung in derartigen Betrugsfällen scheint die Abwicklung in der Praxis nicht immer gut zu funktionieren. Verbraucher:innen bleiben immer wieder auf den teils hohen Schäden sitzen. Ihre Banken und Sparkassen werfen ihnen vor, grob fahrlässig gehandelt zu haben, weil sie den Betrug nicht erkannt haben.

Im November 2023 wurde deshalb nach einem Konzept der Marktbeobachtung des vzbv eine onlinerepräsentative Stichprobe mit simulierten betrügerischen sowie nicht-betrügerischen Abläufen oder E-Mails aus dem Zahlungsverkehr oder der digitalen Welt konfrontiert. Ziel war zu überprüfen, ob Betrugsversuche für die Teilnehmer:innen der Studie tatsächlich so leicht zu erkennen sind, wie es die Anbieter immer wieder Geschädigten gegenüber behaupten. Dazu trägt auch bei, ob sich das Anbieterverhalten deutlich von betrügerischen Vorgehensweisen unterscheiden lässt.

Im Ergebnis zeigten sich für die Befragten Schwierigkeiten, die betrügerischen Angriffe klar zu erkennen. Bei den nicht betrügerischen Verhaltensweisen der Anbieter kritisierten Teilnehmer:innen unter anderem, dass sie mitunter unverständlich, kompliziert oder verwirrend seien. Ähnliche Ergebnisse traten auch schon bei einer im Jahr 2022 veröffentlichten Untersuchung der Marktbeobachtung zu den Abläufen bei der Einrichtung von Kontoinformationsdiensten (hier: https://www.vzbv.de/sites/default/files/2022-06/2022-06-14%20KID_Ergebnispapier-final.pdf) auf. Es ist daher zu vermuten, dass Verbraucher:innen im normalen Zahlungsverkehr lernen, teilweise Prozessen zu folgen, die sie nicht komplett verstehen.

Das Ergebnis der Untersuchung widerlegt die Behauptung, dass Verbraucher:innen immer unschwer zu ergreifende Sicherheitsvorkehrungen oder ganz naheliegende Überlegungen außer

Acht gelassen haben müssen, wenn sie auf Betrug hereinfallen. Das aber unterscheidet grobe von einfacher Fahrlässigkeit. Und bei einfacher Fahrlässigkeit hat der Gesetzgeber die Haftung für Betroffene auf maximal 50 Euro begrenzt.

Kai Michaelis
Staatsanwaltschaft Verden

Aus staatsanwaltschaftlicher Sicht stellen sich im Bereich Phishing weniger rechtliche, sondern vielmehr tatsächliche Fragen als besonders herausfordernd dar. Phänomenologisch geht es derzeit praktisch ausschließlich um Fälle, in denen geschädigte Bankkunden durch Mails oder Werbeanzeigen in Suchmaschinen auf Phishingseiten gelockt werden und dort ihre Zugangsdaten zum Onlinebanking eingeben. Die Täter veranlassen dann unberechtigte Überweisungen, kontaktieren die Geschädigten als angebliche Bankmitarbeiter telefonisch und bringen die Geschädigten dazu, die Transaktionen per App freizugeben. Die Gelder werden auf von Dritten eröffnete Konten überwiesen und dann regelmäßig zu Kryptowährungsbörsen weitertransferiert. Bankingtrojaner oder andere Schadsoftware spielen derzeit keine nennenswerte Rolle. Ein neueres Phänomen sind angebliche Internetshops mit vorgeblich integrierter Bezahlfunktion, bei der die Geschädigten ihre Kontozugangsdaten eingeben.

In rechtlicher Hinsicht ist beim bloßen Betrieb von Phishingseiten regelmäßig der Tatbestand des § 263a Abs. 3 Strafgesetzbuch (Vorbereiten eines Computerbetruges durch Verschaffen von Passwörtern oder sonstigen Sicherungscodes, die zur Begehung einer solchen Tat geeignet sind), erfüllt. Kommt es zu unberechtigten Überweisungen von den Konten von Geschädigten, liegt Computerbetrug gem. § 263a StGB vor.

In tatsächlicher Hinsicht beruhen die Schwierigkeiten einerseits darauf, dass die Täter regelmäßig hochprofessionell agieren und in hohem Maß darauf bedacht sind, ihre tatsächliche Identität zu verschleiern. Dies geschieht insbesondere durch die Verwendung von Diensten zur Verschleierung der eigenen IP-Adresse und die Kommunikation über verschlüsselte Messengerdienste. Andererseits gehen die Täter hochgradig arbeitsteilig vor. In den meisten Fällen sind unterschiedliche Täter oder Tätergruppierungen nur für einzelne Teilakte verantwortlich und bieten dies als „crime-as-a-service" in Internetforen an. Insbesondere die Personen, die Phishingseiten betreiben, nutzen die erlangten Daten häufig nicht selbst, sondern veräußern sie an Dritte. Im Rahmen der Ermittlungen führt dies häufig zu Beweisproblemen, da auf den ersten Blick gleichartig wirkende Taten in Wirklichkeit von unterschiedlichen Tätern oder Tätergruppen begangen wurden. Erfolgreiche Ermittlungen sind hier nur möglich, wenn mit hohem Personaleinsatz im Rahmen von Ermittlungsgruppen umfangreiche technische Ermittlungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Dr. Achim Tiffe
JUEST+OPRECHT Rechtsanwälte

Beim Phishing – also dem Abfangen von Daten der Bankkunden über SMS, E-Mails oder Internetseiten, die den Anschein erwecken, dass sie von der Bank stammen, tatsächlich aber von Tätern, die sich darüber Zugang zu den Bankkonten der Kunden verschaffen – kommt es meistens darauf an, ob der Bankkunde grob fahrlässig gehandelt hat. Denn nur dann, wenn das der Fall ist, haftet der Bankkunde der Bank bzw. Sparkasse gegenüber auf Schadensersatz. Andernfalls muss

das Kreditinstitut den Schaden bei nicht autorisierten Zahlungen übernehmen. Wie die Täter die Daten erhalten haben, kann in derartigen Fällen oft nicht zweifelsfrei ermittelt werden.

Den Bankkunden wurden in der Vergangenheit dabei immer mehr Pflichten auferlegt, sei es durch die AGB zur Nutzung des Online-Banking, durch die Pflicht, zahlreiche Warnhinweise zu beachten oder durch die Rechtsprechung. Banken berufen sich bei der Haftung des Bankkunden zudem gerne auf den sogenannten Anscheinsbeweis. Ob es den Anscheinsbeweis bei der Frage der groben Fahrlässigkeit gibt, ist dabei umstritten.

Kommt es in der Folge zu nicht autorisierten Zahlungen, lehnen Banken und Sparkassen in der Praxis oft pauschal die Korrektur der Konten ab und unterstellen ihren Bankkunden grobe Fahrlässigkeit. Die Gerichte folgen dem Vortrag der Banken regelmäßig. So kommt es, dass in Deutschland viele Verbraucher abgeschreckt werden bzw. auch bei Klagen den entstandenen Schaden selbst tragen müssen, obwohl die aktuelle EU-Richtlinie und das nationale Recht vorsehen, dass der Bankkunde bis auf 50 Euro in der Regel nicht haftet. Verbraucher werden so systematisch benachteiligt. Das Interesse der Anbieter, ihre Systeme sicherer zu gestalten, ist dadurch ebenfalls begrenzt, weil sie den Schaden auf ihre Kunden abwälzen können.

Wenn so viele Bankkunden auf Phishing hereinfallen, stellt sich aber die Frage, ob die Täter nicht sehr geschickt sind und damit das Hereinfallen auf Phishing nicht mehr als grob fahrlässig bezeichnet werden kann, sondern allenfalls als fahrlässig bzw. leicht fahrlässig.

Es bleibt zu hoffen, dass die Gerichte in Zukunft genauer bei der Haftung der Bankkunden im Fall des Phishings hinsehen und die neue geplante PSD-Richtlinie es schafft, dass die Risiken in der Praxis nicht mehr regelmäßig auf die Bankkunden abgewälzt werden und die Systeme insgesamt sicherer werden.

Moderation: Dr. Olaf Methner
Baum Reiter & Collegen

P3 VuR/FA: Faire und verantwortliche Kreditvergabe durch automatische Entscheidungssysteme?

Prof. Dr. Anne Riechert
institut für finanzdienstleistungen e.V.

Personal data shall be processed fairly": So heißt es in der englischen Originalfassung gemäß Art. 5 I lit. a DSGVO. In der deutschen Fassung wird dies mit „Treu und Glauben" übersetzt, ein Begriff, mit dem sich die deutsche Literatur und Rechtsprechung aufgrund der Generalklausel in § 242 BGB zwar gründlich beschäftigt haben. Auf europäischer Ebene bedarf es jedoch einer autonomen Auslegung von „fair" oder „Treu und Glauben" – was Schwierigkeiten unterliegt. Der nationale Kontext kann nicht ohne weiteres auf die europäische Ebene übertragen werden, so dass die Bewertung einer „fairen Kreditvergabe" aus datenschutzrechtlicher Sicht nicht einfach ist. Aufgrund der Einstufung als Auffangklausel von Art. 5 Abs. 1 lit. a DSGVO ist es grundsätzlich möglich, dass eine an sich zulässige Verarbeitung unfair und damit rechtswidrig wird. Die Juristin und der Jurist würden sagen: „Es kommt stets auf den Einzelfall an." Daher spielt es auch keine Rolle, ob mehrheitlich positive Vorhersagewerte getroffen werden, eine positive Kreditentschei-

dung erzeugt wird oder die Mehrzahl der KreditnehmerInnen den Prozess der Kreditvergabe als positiv bewerten. Vielmehr ist es für einen Verstoß gegen den datenschutzrechtlichen Verarbeitungsgrundsatz ausreichend, wenn die Datenverarbeitung in Bezug auf eine einzelne Person unfair ist, selbst wenn sie in Bezug auf die meisten Personen fair ist. Entscheidend ist, ob eine betroffene Person einen ungerechtfertigten Nachteil erfährt.

Unfair kann etwa eine heimliche Datenverarbeitung sein. Fairness im datenschutzrechtlichen Kontext bezieht zudem die vernünftigen Erwartungen der betroffenen Personen in die Bewertung mit ein, ebenso wie die Frage, ob ein Kräftegleichgewicht zwischen dem Verantwortlichen und dem Betroffenen besteht. Zu berücksichtigen ist zudem, dass personenbezogene Informationen, die etwa ein Algorithmus benötigt, ebenso auf faire Weise beschafft werden, und betroffene Personen die involvierte Logik sowie die Tragweite eines automatischen Entscheidungssystems verstehen müssen. Eine faire Kreditvergabe setzt daher schon viel früher an, nämlich bei der Entwicklung der Systeme, welche während ihres gesamten Lebenszyklus einer Überwachung und eines Monitorings bedürfen, um im Zweifel korrigierend eingreifen zu können.

Ist dies machbar?

KI-Systeme, die dazu bestimmt sind, die Kreditwürdigkeit von natürlichen Personen zu bewerten oder ihre Kreditwürdigkeit zu ermitteln, sind nach der neuen KI-Verordnung so genannte Hochrisikosysteme und Anbieter und Nutzer dieser Systeme müssen besondere Pflichten erfüllen, die der behördlichen Aufsicht unterliegen. Es bedarf außerdem einer menschlichen Aufsicht über die Systeme. Korrespondierend verbietet die DSGVO eine ausschließlich automatisierte Einzelfallentscheidung (Art. 22 DSGVO). Der Begriff „Fairness" wird in der KI-Verordnung aber ebensowenig definiert und nur in den Erwägungsgründen im Zusammenhang mit „Vielfalt und Nichtdiskriminierung" genannt. So sollen KI-Systeme in einer Weise entwickelt und genutzt werden, die unterschiedliche Akteure einbezieht und den gleichberechtigten Zugang, die Gleichstellung der Geschlechter und die kulturelle Vielfalt fördert, wobei diskriminierende Auswirkungen und unfaire Vorurteile, die nach Unionsrecht oder nationalem Recht verboten sind, zu vermeiden sind (Erwägungsgrund 14a). Möchte man daher eine faire und verantwortliche Kreditvergabe durch automatische Entscheidungssysteme sicherstellen, bedarf es im Vorfeld einer Begriffsdefinition und Fallbeispielen, um diesen übergeordneten Grundsatz umsetzen zu können, damit nicht erst nach einer erfolgten Datenverarbeitung ein Verstoß gegen den Grundsatz von „Treu und Glauben" bzw. „Fairness" festgestellt werden kann.

Dorothea Mohn
Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

Noch nie war es so einfach, einen Kredit aufzunehmen. Die vollautomatisierte Kreditvergabe ermöglicht es Verbraucher:innen innerhalb von ein bis zwei Tagen das benötigte Geld ausgezahlt zu bekommen. Anstelle von geschulten Personal entscheidet ein Algorithmus über den Zugang zum Kredit.

Die Programmierung dieser Entscheidungssysteme sollte klar verbraucherschützenden Vorgaben folgen, ohne übermäßig viele Daten zu verarbeiten. Zentral muss der Schutz vor Überschuldung durch die genaue Analyse der finanziellen Fähigkeiten von Verbraucher:innen sein.

Um die automatisierte Kreditvergabe nicht nur verantwortungsvoll, sondern auch fair zu gestalten, sollten persönliche Merkmale wie Hobbys oder Vorlieben nicht in die Entscheidung einfließen dürfen. Grundsätzlich muss gesehen werden, dass die zunehmende Automatisierung und Einführung von komplexen statistischen Methoden es Kreditgebern ermöglicht, ihr aggregiertes Ausfallrisiko in der Kreditvergabe genau zu steuern. Dieser steuerbare Risikoappetit bedeutet für Verbraucher:innen aber eine ganz konkrete Gefahr der individuellen Überschuldung. Das Interesse von Verbraucher:innen, vor überfordernden Kreditkonditionen geschützt zu werden, darf nicht hinter einer statistischen Kenngröße verschwinden, sondern muss sich in konkreten gesetzlichen Vorgaben wiederspiegeln.

Die neue Verbraucherkreditrichtlinie liefert dazu wichtige Ansätze, die es gilt in der nationalen Umsetzung wirksam umzusetzen.

Dr. Andreas Bermig
bonify

Eine faire und verantwortliche Kreditvergabe muss immer auf Augenhöhe stattfinden. Als Kunde muss ich unkompliziert, sicher und schnell die Informationen erhalten, die ein Kreditgeber in seine Entscheidung mit aufnimmt. Das Fundament dafür ist das Wissen um die eigene Bonität und Finanzen.

Der Prozess, sich über seine Bonität zu informieren, war noch vor einigen Jahren analog, dauerte irre lang und kostete meistens auch noch Geld. Unser Angebot, mit dem eine Bonitätsauskunft kostenlos, digital, 24/7 und innerhalb einer Minute einsehbar ist, hat diese Augenhöhe für den Bürger wiederhergestellt.

Hinzu kommt eine weitere Dimension: Der Kontoeinblick. Bei einer Kreditvergabe schaut eine Bank im ersten Schritt meist auf die Bonität, die sie zum Beispiel von der SCHUFA bekommt. Im zweiten Schritt werden aber die Daten aus dem Bankkonto betrachtet. Da blicken Kreditinstitute auch auf das Nettoeinkommen: Wie hoch sind die regelmäßigen Einnahmen und Ausgaben? Aber auch weitere Aspekte werden aus dem Konto identifiziert: Gibt es Rücklastschriften? Wie steht um das Anstellungsverhältnis? Wird der Dispo genutzt – und wie sehr? Die Kombination aus diesen beiden wichtigen Datenquellen – Bonität und Bankkonto – ist in der Regel die Grundlage für eine Kreditvergabe. **Wenn Kreditinteressenten selbst schon vorab über diese Information verfügen, stärkt das ihre Position in den Verhandlungen, der Bewerber hat einen Wissensvorsprung. Kreditvergabegespräche gestalten sich so einfacher.**

Unser Anspruch ist es, dass Verbraucherinnen und Verbraucher wissen, wie ihre Daten aussehen, welche für die Kreditvergabe genutzt werden – und wie sie diesen Prozess aktiv beeinflussen können. Und das unabhängig davon, wie automatisiert ein Entscheidungssystem zum Ergebnis kommt.

Andreas Bermig ist einer von drei Gründern und Geschäftsführer von bonify. Er hat VWL und BWL in Witten studiert und in Austin, Texas seinen MBA gemacht. Promoviert hat er zum Thema Board-Strukturen in Dax-Konzernen und der Frage: Welchen Einfluss hat die Zusammensetzung

des Aufsichtsrats auf die Ergebnisse des Unternehmens? Er arbeitete danach fünf Jahre lang als Unternehmensberater bei McKinsey, ehe er bei Zalando einstieg. Dort verantwortete er das Sport-, Premium-, Kinder- und Unterwäschegeschäft und damit etwa ein Drittel des Konzernumsatzes. 2015 gründete er bonify. 2023 hat die Schufa bonify übernommen.

Moderation: Prof. Dr. Ingrid Größl
institut für finanzdienstleistungen e.V

Kontakt

institut für finanzdienstleistungen e.V., Grindelallee 100, 20146 Hamburg, www.iff-hamburg.de

Fachliche Organisation

Dr. Hanne Roggemann (Leitung) | E-Mail: hanne.roggemann@iff-hamburg.de

Dr. Duygu Damar-Blanken | E-Mail: duygu.damar@iff-hamburg.de

Dr. Sally Peters| E-Mail: sally.peters@iff-hamburg.de

Tel.: +49 40 30 96 91 – 0

Anmeldung und Organisation

Melanie Poldrack| E-Mail: melanie.poldrack@iff-hamburg.de

Tel.: +49 40 30 96 91 -23

institut für finanzdienstleistungen e.V.
Grindelallee 100
20146 Hamburg

www.iff-hamburg.de