

KONFERENZ

ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

KONFERENZ-READER

5./6. JUNI 2025

 HAMBURG

20
JAHRE
JUBILÄUMS-
KONFERENZ

BRÜCKENBAUEN IM FINANZIELLEN VERBRAUCHERSCHUTZ

GELINGT ZUSAMMENARBEIT AUF AUGENHÖHE?



institut für
finanzdienstleistungen e.V.

wissenschaftlich | interdisziplinär | gemeinnützig

#iffkonferenz2025
iff-hamburg.de/hamburg-2025

Mit freundlicher Unterstützung:

Partner:

AG SBV

ALTE LEIPZIGER

BAG
SBV

Bundesarbeitsgemeinschaft
Schuldnerberatung e. V.

BUND DER
VERSICHERTEN
Verein für Verbraucherschutz



DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

EUROPEAN
COURT OF
JUSTICE
ECRC

FCH Finance
City Hamburg

Finanztip

Finanzgruppe
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband



The
Human
Safety
Net



Kreditsachverständigenbüro
Hink

ING  MLP

schufa

Standard Life

Stiftung
Liebenau 

TeamBank

verbraucherzentrale

Inhalt

20. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Brücken bauen im finanziellen Verbraucherschutz: Gelingt Zusammenarbeit auf Augenhöhe?	4
institut für finanzdienstleistungen e.V. (<i>iff</i>)	4
Konferenzbeiträge der Referentinnen und Referenten	7
Impulsvortrag: Wie kann mit den Herausforderungen im finanziellen Verbraucherschutz umgegangen werden?	7
Dorothea Mohn	7
P1: Regulierung, Austausch, Selbstverpflichtungen: Wie schaffen wir gesellschaftliche und finanzielle Stabilität?	7
Dorothea Mohn	7
Karen Bartel	8
Finn Gerlach	9
Ulf Linke	9
Moderation: Britta Langenberg	10
D1.1 Was kommt mit der Digitalisierung auf den finanziellen Verbraucherschutz zu?.....	10
Dr. Bernd Villhauer	10
Susanne Krehl	11
Constantin Fabricius	12
Johannes Müller	13
Moderation: Anissa Brinkhoff	13
D1.2 CAWIN – Rückblick und Ausblick	14
André Wiechens, Kai Kasper, Arne Mauri, Matthias Cantow	14
Moderation: Andrea Hollweg	14
D1.3 Finanzielle Bildung für alle – wie kann sie gelingen? Einblick in aktuelle Praxisprojekte.....	14
Tanja Holstein-Wirth	14
Patrick Hoffman	15
André Hamann	15
Julien Middelmann	16
Moderation: Clara Baumann	16
D1.4 Verbraucherschutz nach der künftigen Zahlungsdienstverordnung in Konto- und Kartenmissbrauchsfällen	16
Dr. Achim Tiffe	16
Ulrich Poppelbaum	17
Moderation: Stephen Rehmke	18

D2.1 Wirkungserwartungen von Privatanleger:innen an nachhaltige Geldanlage	18
Nicola Koch	18
Anke Behn	19
Ariane Schoen	20
Prof. Dr. Timo Busch	21
Moderation: Gesa Vögele	21
D2.2 Ungleichheit als Geschäftsmodell? Finanzmärkte unter der Lupe	22
Moritz Czygan	22
Alexandra Keiner	22
Moderation: Anissa Brinkhoff	23
D2.3 FA: Traditionelle und digitale gesetzliche Zahlungsmittel - Was kommt auf uns zu?	24
Dr. Aurelia Philine Birne	24
Prof. Dr. Doris Neuberger	25
Dr. Heike Winter	26
Felicitas Makait	27
Matthias Callen	28
Moderation: Monika Lehner	29
D2.4 Vorfälligkeitsentschädigung bei Immobilienkrediten	29
Richard Lindner	29
Moderation: Stephen Rehmke	30
F1.1 Wohlverhaltensaufsicht für Versicherungsanlageprodukte – Welche Folgen hat das Merkblatt?	30
Stephen Rehmke	30
Moderation: Dr. Christian Gülich	31
F1.2 Finanzielle Abhängigkeit und ihre Folgen- Wege zu mehr finanzieller Stabilität	31
Selina Haupt	31
Manja Finnberg	32
Carmen Kobek	33
Moderation: Anissa Brinkhoff	34
F1.3 Neue Wege, neue Brücken: Zugangsmöglichkeiten zur Schuldnerberatung	34
Charlotte Bischoff, Ines Moers	34
F2.1 Schuldnerberatung am Wendepunkt? Wie finanzielle Bildung die Beratung künftig ergänzt..	34
Nicolas Mantseris	34
Wiebke Rockhoff	35
Julia Schlembach	36

Dennis Färber	37
Moderation: Clara Baumann	38
F2.2 Greenwashing - ein wachsendes Problem auch für die Versicherungsbranche?	38
Dr. Reiner Will	38
Marcus Reichenberg	39
Dayane Kemmer Marquart	40
Moderation: Yvonne Zwick	41
F2.3 Finfluencer und Verbraucherschutz	41
Sandra Klug	41
Dr. Helena Klinger	41
Daria Lewandowska	42
Martin Keiper	44
Prof. Dr. Alexander Zureck	44
Moderation: Monika Lehner	45
F2.4 Altersvorsorge - Auszahlphase in der Praxis.....	46
Rainer Schwenn	46
Jens Martin	46
Michael Beumer	48
Cvetelina Todorova	48
Christian Nuschele	50
Moderation: Anke Dembowski	51
P3: Kundeneinbindung und Verbraucherschutz - Ergänzung oder Gegensatz?.....	51
Wibke Moldaschl	51
Stephanie Heise	52
Moderation: Prof. Dr. Christian Thorun	53
Kontakt	54

20. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Brücken bauen im finanziellen Verbraucherschutz: Gelingt Zusammen- arbeit auf Augenhöhe?

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff) richtet am 5./6. Juni 2025 zum 20. Mal die Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg aus.

Seit 20 Jahren spielt die iff-Konferenz eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, *Brücken zu bauen* und den finanziellen Verbraucherschutz zu fördern. Die Konferenz bringt Akteur:innen aus Verbraucherschutz, Wissenschaft, Finanzwelt und Politik zusammen, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die Ungleichheiten im Finanzmarkt abbauen. Durch den kontinuierlichen Dialog werden Interessensgegensätze offen benannt und gleichzeitig Chancen für Zusammenarbeit erkannt. Ziel ist es, allen Menschen einen fairen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen und das Vertrauen in die Finanzwelt nachhaltig zu stärken.

Die iff-Konferenz schafft seit zwei Jahrzehnten den Raum, um gemeinsam Wege zu mehr Transparenz, Gerechtigkeit und finanzieller Teilhabe zu gestalten.

2025 findet sie unter dem *Leitthema* „*Brückenbauen im finanziellen Verbraucherschutz: Gelingt Zusammenarbeit auf Augenhöhe?*“ statt. Unsere Leitfragen dabei:

- Welche Formen des Brückenbauens führen zu einem stabilen Finanzsystem?
- Inwiefern können Kooperationen und Selbstverpflichtungen Regulierungen ersetzen oder deren Umsetzung fördern?
- Was ist bei Kooperationen zwischen Verbraucherschutz und Finanzdienstleistern zu beachten?
- Inwiefern wird über den Austausch Transparenz über Handlungslogiken geschaffen?

Auf der Konferenz möchten wir akteursübergreifend über das übergeordnete Leitthema des Brückenbauens im finanziellen Verbraucherschutz in Bezug auf die Themen finanzielle Bildung, Nachhaltigkeit im Finanzmarkt, Digitalisierung, Ungleichheit und Lobbyismus in verschiedenen Paneldiskussionen diskutieren.

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.

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, Verbraucherverbände 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

Impulsvortrag: Wie kann mit den Herausforderungen im finanziellen Verbraucherschutz umgegangen werden?

Dorothea Mohn

Verbraucherzentrale Bundesverband

Welche Herausforderungen bestehen für den finanziellen Verbraucherschutz und wie kann damit umgegangen werden? Um eine Antwort darauf zu finden, muss der Blick gleichzeitig nach vorn und nach hinten gerichtet werden. Denn die Herausforderungen sind zunächst die gleichen, wie immer schon. Finanzdienstleistungen sind Vertrauensgüter. Verbraucherinnen und Verbraucher haben kaum die Möglichkeit, die komplizierten Bedingungen von Versicherungsverträgen oder auch den Ablauf einer Kreditwürdigkeitsprüfung zu erfassen. Deswegen sind sie darauf angewiesen, dass Finanzdienstleister oder Intermediäre aus dem Lager der Verbraucherinnen und Verbraucher heraus denken und handeln. Dass das zu wenig passiert, ist über die vergangenen Jahrzehnte immer wieder diskutiert worden. Diese Herausforderung besteht ungehindert fort. Und sie hängt zusammen mit den neuen Herausforderungen, die sich im Blick nach vorne zeigen. Hier spielen die großen Transformationen eine zentrale Rolle. Die Digitalisierung und die nachhaltige Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft. Kontobetrug durch organisierte Kriminelle ist einer dieser Herausforderungen. Für Verbraucherinnen und Verbraucher ist es häufig extrem schwierig, gefälschte Nachrichten oder Betrugsversuche zu erkennen. Trotzdem werden sie im Schadensfall allein gelassen. Dabei wäre es möglich, sich mit Technologie besser gegen den Missbrauch von Technologie zu wehren. Künstliche Intelligenz kann Betrug auf Basis von künstlicher Intelligenz erkennen. Aber es sind die Anbieter, die Schutzschilde organisieren müssen, am besten zusammen mit Sicherheitsbehörden. Dafür müssen sie stärker im Lager der Verbraucherinnen und Verbraucher stehen. Und dafür braucht es Regulierung. Und zwar im Kern die gleiche, die es seit Jahrzehnten braucht.

P1: Regulierung, Austausch, Selbstverpflichtungen: Wie schaffen wir gesellschaftliche und finanzielle Stabilität?

Dorothea Mohn

Verbraucherzentrale Bundesverband

Austauschformate sind wichtig, können aber Politik nicht ersetzen. Sie sind gut, wenn es tatsächlich um Austausch geht. Denn es muss Räume geben, wo man fachlich vertieft diskutieren und sich auch einmal die Meinung sagen kann und zwar im ersten Schritt auch außerhalb der Öffentlichkeit. Das führt im besten Fall zum Nachdenken bei allen beteiligten Akteuren. Schlecht sind Austauschformate, wenn es eigentlich um Politik geht. Also das Finden von Kompromissen zwischen unterschiedlichen Positionen. Diese Aufgabe kann und sollte nicht an politische Stakeholder delegiert werden.

Selbstverpflichtungen können einen Mehrwert für Verbraucherinnen und Verbraucher bringen, aber die Voraussetzungen sind hoch. Es braucht erstens einen Mehrwert in der Sache. Denn die Bezeichnung „freiwillig“ zeigt bereits, dass es nicht darum gehen kann, Regulierung zu ersetzen. Es kann also nur darum gehen, Regulierung zu vertiefen und durch detailliertere Regelungen besser anwendbar zu machen. Zweitens braucht es Mechanismen zur Durchsetzung. Der Beitritt zu einer Selbstverpflichtung mag freiwillig sein aber dann müssen sich Anbieter einer kontrollierten Durchsetzung unterwerfen. Am

besten ist es, wenn eine Selbstverpflichtung in die Regulierung eingebettet ist und dann auch beaufsichtigt wird.

Wenn die genannten Voraussetzungen erfüllt sind, können Selbstverpflichtungen einen Mehrwert bieten. Aber der Begriff „Mehrwert“ sagt schon, dass es ohne **Regulierung** nicht geht. Die zentrale Herausforderung ist (siehe Keynote), dass Finanzdienstleistungen keine Tüte Brötchen und Verbraucher keine Bäcker sind. Das Informations- und Fähigkeitsgefälle zwischen Anbietern und Verbrauchern schafft Raum, um auf Kosten von Verbrauchern Geld zu verdienen. Deswegen braucht es Regulierung. Daran führt kein Weg vorbei. Selbstverpflichtungen können helfen, die Regulierung auf Grundsätzliches zu beschränken. Es muss nicht jedes Detail geregelt werden. Aber im Grundsatz braucht es Klarheit und Sanktionen.

Dass die Verbraucherzentralen Regulierung immer wieder als unzureichend kritisieren, hat meist etwas damit zu tun, dass es genau andersherum ist. Die Regeln sind nicht klar genug, gehen dafür aber stark ins Detail. Ein Beispiel ist die Beratung zur Geldanlage. Der Interessenskonflikt liegt auf der Hand und wird auch seit Jahrzehnten von Regulierung adressiert. Aber eben unvollständig. Statt Provisionen zu verbieten, bleiben sie unter vielen Auflagen erlaubt. Am Ende dürfen trotzdem teure und unpassende Produkte verkauft werden, aber es wurde viel Papier dabei produziert. Hier liegt nun die Chance für einen Brückenbau: Wenn wir uns trauen klare, einfache, aber auch strikte Regeln zu akzeptieren, dann könnten viele Detailfragen über Selbstverpflichtungen geregelt werden. So diese einen Mehrwert bieten und verlässlich durchgesetzt werden.

Karen Bartel

Gesamtverband der Versicherer

Immer mehr Regulierung wird nicht zur gesellschaftlichen und finanziellen Stabilität führen.

Staatliche Regulierung wächst bisher unaufhaltsam. Sie bindet zunehmend personelle und finanzielle Ressourcen, führt zu vermehrtem Schulungsbedarf für Mitarbeiter, erhöht Haftungsrisiken, steigert Kosten und beeinträchtigt die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Von den Unternehmen als belastend angesehen werden insbesondere umfangreiche Berichts- und Dokumentationspflichten, praxisferne Vorschriften, die überzogene Umsetzung europäischer Regelungen und die unzureichende Digitalisierung und Effizienz staatlicher Stellen. Dies nutzt auch den Verbraucherinnen und Verbrauchern nicht.

Sehr positiv ist es daher, dass sich die neue Bundesregierung für diese Legislaturperiode ausführlich mit dem Bürokratieabbau auseinandersetzen will und fordert, Bürokratie zurückzubauen. Es wäre ein großer Schritt, wenn die Bürokratiekosten für die Wirtschaft im Sinne des Koalitionsvertrags tatsächlich um 25 Prozent (d. h. rund 16 Mrd. Euro) reduziert und der Erfüllungsaufwand für Unternehmen und andere um mindestens zehn Milliarden Euro gesenkt werden könnten. Auch auf Ebene der EU gibt es entsprechende Bestrebungen zum Bürokratieabbau und für Erleichterungen.

Angesichts der staatlichen Regulierung war für Selbstregulierung in den letzten Jahren kaum ein Raum. Diese hat angesichts der immer neuen Regulierungsvorhaben in den letzten Jahren immer weniger Sinn gemacht und hätte nur für zusätzliche Belastungen für die Unternehmen geführt.

Jenseits dieser Notwendigkeit zum Bürokratieabbau ist und bleibt der Austausch etwa zwischen der BaFin und den Verbänden, aber auch zwischen Wirtschaft und Verbraucherschutz ein wichtiges Instrument, um niederschwellig zu für alle Seiten gute Lösungen zu kommen. Der Austausch dient auch dem gesellschaftlichen Miteinander, was aktuell immer wichtiger wird.

Finn Gerlach

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

Gemeinwohl im Fokus: Wie Sparkassen Verantwortung für Stabilität und Teilhabe übernehmen

Finanzielle und gesellschaftliche Stabilität entstehen nicht von allein, sie sind Ergebnis eines kontinuierlichen Dialogs. Bestimmend sind dabei Themen wie finanzielle Teilhabe, soziale Gerechtigkeit und regionale Entwicklung: Gemeinschaftsaufgaben, denen sich die Sparkassen als selbständige Wirtschaftsunternehmen in kommunaler Trägerschaft verpflichtet fühlen. Finanzielle Bildung stellt den Schlüssel zur ökonomischen Teilhabe und Selbstbestimmung dar. Sparkassen investieren systematisch und langfristig in finanzielle Bildung – generationenübergreifend, werbefrei und niedrigschwellig. Diese Angebote verstehen sich als Teil der gelebten Daseinsvorsorge. Zugleich gilt: Bildungsangebote können nur Wirkung entfalten, wenn Verbraucher:innen bereit sind, sie in Eigenverantwortung anzunehmen und für ihre finanzielle Selbstbestimmung zu nutzen. Mit 10.529 Filialen, davon rund 6.700 mit Mitarbeiter:innen besetzt, ist die SparkassenFinanzgruppe der mit Abstand am stärksten vertretene Finanzdienstleister in Deutschland.

Diese Präsenz ist jedoch kein Selbstzweck, sondern gelebte Verantwortung: Persönliche Beratung ermöglicht sinnvolle finanzielle Entscheidungen. Besonders in ländlichen Regionen übernehmen Sparkassen eine tragende Rolle in der lokalen Infrastruktur. Die Sparkassen-Finanzgruppe arbeitet mit über 1.250 zivilgesellschaftlichen Organisationen zusammen – darunter Schuldnerberatungen, Familienzentren, Schulen und Vereine. Diese Partnerschaften fördern finanzielle Bildung und Beratung dort, wo sie besonders gebraucht wird. Die Angebote sind bewusst neutral gehalten und orientieren sich an den Lebensrealitäten der Menschen. Verantwortungsvolle Finanzwirtschaft braucht aber auch klare Regeln. Die SparkassenFinanzgruppe bekennt sich zu proportionaler, praxisnaher und kohärenter Regulierung. Sie soll Vertrauen stärken, Verbraucher:innen schützen und die Stabilität des Finanzsystems sichern – ohne regionale Strukturen zu gefährden. Resümierend lässt sich festhalten: Die Sparkassen-Finanzgruppe versteht sich nicht nur als Finanzdienstleister, sondern als gestaltende Kraft im Gemeinwesen. Durch den kontinuierlichen Austausch mit Bürger:innen, Institutionen und der Zivilgesellschaft tragen Sparkassen, Landesbanken und ihre Verbunddienstleister aktiv zur Stärkung sozialer, ökonomischer und regionaler Strukturen bei.

Ulf Linke

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Finanzielle und gesellschaftliche Stabilität setzen ein Finanzsystem voraus, dem Bankkundinnen und -kunden, Versicherte und Anlegerinnen und Anleger vertrauen können. Hauptziel der BaFin ist, ein funktionsfähiges, stabiles und integriertes deutsches Finanzsystem zu gewährleisten. So trägt die BaFin zur finanziellen und damit zugleich auch zur gesellschaftlichen Stabilität bei.

Die Regulierung gibt der BaFin als Aufsichtsbehörde ihren Handlungsrahmen vor. Für die Marktteilnehmer schafft sie einen transparenten und rechtssicheren Rahmen für ein *Level-Playing-Field*, auch auf europäischer Ebene.

Bei der Erfüllung ihres Mandats zum *kollektiven* Verbraucherschutz arbeitet die BaFin auch mit den anderen Akteuren des finanziellen Verbraucherschutzes zusammen. Ein institutionalisiertes Austauschformat ist beispielsweise der Verbraucherbeirat, der die BaFin bei der Erfüllung ihrer Aufgaben

aus Verbrauchersicht berät. Auch mit Verbänden und anderen Beteiligten steht die BaFin regelmäßig zu aktuellen Verbraucherschutzthemen im Austausch.

Aus Sicht der BaFin als Verwaltungsbehörde ist eine saubere Trennung zwischen Aufsichts- und Zivilrecht elementar. Eine Ausnahme bildet § 4 Absatz 1a Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz. Danach kann die BaFin unter engen Voraussetzungen Verstöße insbesondere gegen höchstrichterliche Rechtsprechung aufgreifen. Darüber hinaus hat die BaFin keine gesetzliche Befugnis zur Anordnung der Verbindlichkeit von Urteilen oder von Rückzahlungen an Verbraucherinnen und Verbraucher.

Moderation: Britta Langenberg

Bürgerbewegung Finanzwende

D1.1 Was kommt mit der Digitalisierung auf den finanziellen Verbraucherschutz zu?

Dr. Bernd Villhauer

Weltethos Institut

Wenn wir die Veränderungen im Finanzsektor betrachten, die sich im Rahmen der Digitalisierung ergeben, dann ist es m.E. klug den Begriff der „finanziellen Souveränität“ in den Mittelpunkt zu stellen. Es sollte danach gestrebt werden, Menschen zu ermöglichen, sich souverän in den neuen digitalen Finanzwelten zu bewegen.

Dazu benötigen sie spezifische *Kompetenzen* und *Informationen*. Daher ist finanzielle Souveränität eng verbunden mit Financial Literacy.

Auf der anderen Seite sind auch die technischen und strukturellen Voraussetzungen bei den Finanzakteuren, aber auch in der Verwaltung dafür zu schaffen, dass eine solche Souveränität gewährleistet wird.

Das beginnt bei intuitiven Benutzeroberflächen, transparentem Einsatz von KI, betrifft zentral Datensicherheit, Datenschutz und Privatsphäre, klare Haftungsregeln und endet nicht bei der kritischen Prüfung von Datengrundlagen auf ihre Gewichtung hin (Bias bei Kreditentscheidungen etc.)

Die grundsätzlichen ethischen Orientierungen sind relativ leicht zu formulieren, wenn wir die finanzielle Souveränität im Rahmen der Aufklärung und Selbstaufklärung auch als „Ausgang aus der selbstverschuldeten Unmündigkeit“ (Kant) begreifen.

Aber der Teufel steckt im Detail:

Für jede Lebensphase gelten unterschiedliche Notwendigkeiten. Junge Menschen müssen mit anderen Technologien und Coachings begleitet werden als ältere. Den einen fehlen oft Kenntnisse oder ein Gefühl für die zeitliche Perspektive, außerdem müssen sie mit knappen Budgets in neuartigen Risikolandschaften agieren. Die anderen sind von vielen technologischen Veränderungen überfordert, können Innovationen schlecht einordnen und sind aufgrund ihrer anderen Vermögenssituation potenzielle Opfer für betrügerische Manöver.

Datenschutz und Sicherung der Privatsphäre stellen sich in den verschiedenen Bereichen sehr unterschiedlich dar. Im europäischen Raum ist die Wichtigkeit dieses Faktors schon durch die Charta der Grundrechte (§ 8) gewährleistet und wird in weiteren Gesetzen und Ausführungsbestimmungen geregelt. Aber die Erfahrungen mit der DSGVO zeigen, dass sorgfältiger Schutz und pragmatische Problemlösung sich oft widersprechen. In jedem europäischen Land und in jedem Teil der Finanzbranche

werden hier besondere Anforderungen entstehen. Für souveräne Entscheidungen müssen wir Transparenz und Nachvollziehbarkeit sicherstellen. Hier können die jeweiligen Branchenführer in die Verantwortung genommen werden.

Wirtschaftlichkeit ist der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Implementierung ethisch reflektierter Regeln. Ökonomische und gesellschaftlich-politische Logik dürfen dabei nicht gegeneinander ausgespielt werden – daher sind intersektorale Kontakte dringend notwendig. Der hier zu organisierende Dialog ist auch die Voraussetzung für eine gute Einbindung der technologischen Innovation ohne Ängste und Gegenreaktionen. Das schafft Resilienz, die in verstärkenden Feedback-Schleifen sichtbar wird, letztlich auch für die „harten Themen“ wie Cybersicherheit und Datenqualität.

Dr. Bernd Villhauer ist als Senior Advisor Finance am Weltethos-Institut der Eberhard-Karls-Universität Tübingen tätig. Der Philosoph und Ökonom ist Gründer im Bereich der Finanz- und Strategieberatung; er arbeitet wissenschaftlich zu finanzethischen Fragen, zu Sustainable Finance und Financial Literacy. Verschiedene Publikationen, zuletzt „Finanzmarkt und Ethik“ (2022), „Meine Bank wäscht grüner“ (2023) und (als Herausgeber) „Sustainable Wealth Management“ (2024); 2025 erscheint der Band „Was ist Vermögen?“

Susanne Krehl

FinTech Founder

Die Digitalisierung im Finanzwesen ist in den letzten Jahren schnell vorangeschritten und bringt sowohl Chancen als auch Herausforderungen für den Verbraucherschutz mit sich. Besonders der zunehmende Einsatz von KI und Machine Learning-Algorithmen und die zunehmende Automatisierung, wenn es um Finanzentscheidungen und Empfehlungen geht, stellen uns sowohl auf Anwender- als auch auf Entwickler- und Verbraucherschutzseite vor Herausforderungen, insbesondere im Hinblick auf die Transparenz und Fairness der zugrunde liegenden Algorithmen.

Digitalisierung verstehen und nachvollziehen

Die fortschreitende Digitalisierung in allen Industriebereichen ist nicht aufzuhalten, daher ist es wichtig, ihr auch von Seiten der Regulatorik und des Verbraucherschutzes mit Offenheit und Lernwillen zu begegnen und Chancen zu erkennen. Digital Banking, Lending, Open Banking und Open Wealth dürfen nicht praxisfern reguliert werden. Dafür benötigt es ein tiefgehendes Verständnis, wie Daten erhoben, gespeichert, verarbeitet und ausgewertet werden. Ein zentrales Problem besteht in der fehlenden menschlichen Nachvollziehbarkeit automatisierter Entscheidungen. Während Kreditentscheidungen und Anlagestrategien zunehmend auf Algorithmen basieren, bleibt für Verbraucher:innen oft unklar, wie genau diese Vorschläge generiert werden. Wenn die Entscheidungsprozesse intransparent bleiben oder unbeabsichtigte Diskriminierung durch fehlerhafte Datenverarbeitung erfolgt, können Verbraucher:innen benachteiligt werden. Doch die gleiche Technologie bietet gleichzeitig auch enorme Chancen für eine Verbesserung. Der gezielte Einsatz von KI kann dazu beitragen, die Transparenz und Fairness im Finanzbereich zu erhöhen. Beispielsweise können verbesserte Algorithmen eingesetzt werden, um Verzerrungen in Kreditbewertungsprozessen zu erkennen und zu korrigieren.

Austausch und Verständnis für die Praxis

Um eine gerechtere Finanzlandschaft zu fördern, braucht es vor allem kontinuierlichen Austausch zwischen denjenigen, die die neuen Finanzprodukte entwickeln, ihren Kunden, Regulatorik und Verbraucherschutz - und das nicht erst nach Einführung neuer Produkte, sondern während des Entwicklungsprozesses. Es müssen Mechanismen geschaffen werden, die sicherstellen, dass digitale Finanzprodukte

fair, transparent und zugänglich sind. Letztendlich wird der digitale Verbraucherschutz durch einen ausgewogenen Ansatz bestimmt: Einerseits müssen technologische Innovationen genutzt werden, um Finanzdienstleistungen effizienter und inklusiver zu gestalten, andererseits dürfen Verbraucher:innen nicht durch intransparente Systeme benachteiligt werden. Nur durch einen gezielten, dauerhaften und detaillierten Austausch der handelnden Akteure und die bewusste Gestaltung digitaler Finanzprodukte kann sichergestellt werden, dass der Verbraucherschutz mit dem technologischen Fortschritt Schritt hält.

Constantin Fabricius

Digital Lending Association e.V.

Kernmerkmal des Non-Bank Digital Lending sind private und institutionelle Investoren, die ihr Kapital mittels eines Fintech Lenders für die Finanzierung von Verbrauchern, Kommunen und Unternehmen zur Verfügung stellen. Für die zeitlich befristete Nutzung des Kapitals erhalten sie eine Verzinsung. Schwächstes Glied in dieser Kette aus Schuldner, Fintech und Gläubiger ist letzterer, weil er das größte Informationsdefizit hat. Stärkstes Glied ist der Schuldner, weil er am besten von allen dreien weiß, wie es um seine finanzielle Situation bestellt ist. Dreh- und Angelpunkt des Non-Bank Digital Lending ist deshalb ein Kreditrisikomanagement des Fintech Lenders, das im Idealfall dazu führt, dass es keine Kreditausfälle gibt. Das schützt die drei Glieder in der Kette gleichermaßen: Den Gläubiger, weil er sein Kapital zurückerhält zuzüglich der vereinbarten Zinsen; das Fintech, weil das Geschäftsmodell funktioniert; den Schuldner, weil er den Kapitaleinsatz leisten kann, ohne in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten oder sich auf eine Weise übervorteilt zu fühlen. So liegt oftmals im Zusammenhang mit Verbrauchern der Fall bei Buy-Now-Pay-Later oder Pay-Day-Lending, deren Vertreter derzeit genau deshalb auch nicht Mitglied der DLA werden können. Anders als beim Bank Lending, das durch die Trennung von Einlagen- und Kreditgeschäft die einseitige Fokussierung auf den Schuldner zulässt, sind beim Non-Bank Lending Schuldner und Investoren miteinander über das Schicksal der Forderung verbunden. Das hat Auswirkungen auf die Gestaltung des digitalen Kreditgeschäftsmodells und ipso facto die Zugänglichkeit alternativen Finanzierungskapitals.

Das Interesse des Schuldners an der Finanzierung grenzt hart am Interesse des Gläubigers an Zins und Tilgung. Selbstverständlich will dieser so viel wie möglich an relevanten (!) Informationen über den Schuldner und seine finanzielle Leistungsfähigkeit in Erfahrung bringen, um das Risiko des Kapitalverlusts so gut wie möglich zu beherrschen. Für Letzteren steht hingegen mit der Entscheidung für eine Kreditversorgung durch einen Non-Bank Fintech Lender typischerweise die Pflege seines digitalen Lebensstils sowie die damit verbundene Einfachheit des Produkts von der Stange, die Schnelligkeit und Effizienz an der Schnittstelle im Vordergrund. Wem das alles zu digital, zu schnell und zu wenig individuell ist, der entscheidet sich für eine klassische Bankfinanzierung. Die anderen nehmen die Vorzüge einer Informationstechnologie in Anspruch, durch die in Europa nicht nur immer mehr Kunden mit einwandfreier Bonität bedient werden, sondern auch solche Gruppen, die von den Kreditinstituten als nicht (mehr) "bankfähig" angesehen werden, obschon sie kreditwürdig sind. Das gelingt mittlerweile so erfolgreich, dass die Kreditinstitute die Technologie der Non-Bank Digital Lender übernehmen.

Mit Blick auf das Thema des Panels geht es in der digitalisierten Welt von heute insbesondere darum, die veränderten Finanzierungsgewohnheiten der Menschen in Europa anzuerkennen und sich auf die unterschiedlichen Geschäftsmodelle einzulassen, die am Markt angeboten werden. In dieser neuen Realität ist Open Finance der Schlüssel für den Zugang zu einem breiteren Finanzierungsangebot, weil es den Zugriff auf zusätzliche relevante (!) Daten verschafft, die für eine faire Kreditrisikoanalyse

verwendet werden können. Selbstverständlich muss sorgfältig über die Risiken einer Schuldenaufnahme informiert werden. Speziell den Verbrauchern kommt hier insbesondere über die Vorschriften der Consumer Credit Directive besonderer Schutz zu. Weiteren Schutz erhalten sie durch freiwillige Branchenstandards wie etwa jenen zum Forderungsmanagement der DLA. Ebenso sollte etwa digitale Barrierefreiheit gewährleistet sein, wie sie der European Accessibility Act aufgibt, oder das Prinzip der Datensparsamkeit nach den Grundsätzen der General Data Protection Regulation gelten. Im Falle des immer beliebteren NonBank Digital Lending wird der "Access to Finance", der eines der zentralen Bausteine der Europäischen Kommission auf dem Weg zur Kapitalmarktunion ist, aber nur gelingen, wenn die Hoheit des Schuldners über seine relevanten (!) Daten und seine Einwilligung in die Auswertung anerkannt werden. Dieser Ansatz spiegelt sich in dem Entwurf der Financial Data Access Regulation wider. Wer das alles nicht will, hat bereits heute die freie Wahl und bleibt deshalb bei seiner Hausbank. Es ist für den Bereich des innovativen Non-Bank Digital Lendings vorhersehbar, dass ein aus dem Gleichgewicht geratener Schutz zu Gunsten der Kreditnehmerseite zu einer teureren, wenn nicht sogar beschränkteren Kreditversorgung führen würde, weil die privaten und institutionellen Investoren ihr Risiko nicht angemessen bewerten könnten. Einen Schaden hätten dann in erster Linie die Konsumentenkreditnehmer: durch eine geringere Produktvielfalt, erschwerten Zugang zu Finanzierungen und dadurch eine verschlechterte Teilhabe.

Johannes Müller

Verbraucherzentrale Bundesverband

Digitalisierung ist im Finanzmarkt schon lange kein Prozess mehr, sondern gesellschaftliche Realität. Das Smartphone ist zentraler Bestandteil des Alltages von vielen Verbraucher:innen und ermöglicht die Beantragung und den Abschluss von Finanzdienstleistungsverträgen, solange eine Internetverbindung besteht, immer und überall. Ob Girokonto, Kreditvertrag, oder Geldanlage, ein Besuch in einer Bankfiliale ist längst nicht mehr notwendig. Wie fast alle Innovationen führt das zu Verbesserungen, aber auch zu Risiken für Verbraucher:innen. Der konstante Strom an Eindrücken, der in sozialen Medien angepasst an individuelle Vorlieben auf uns einprasselt, enthält Konzertaufnahmen unserer Lieblingsband direkt vor der Werbung für das lang ersehnte Designer-Möbelstück. Dass das aktuelle Budget für den Kauf eigentlich nicht reicht, ist mit dem in den Online-Kaufprozess eingebundenen Buy-Now-Pay-Later Kredit als „Zahlungsoption“ auch kein Problem mehr. Unkompliziert und schnell sagen die Einen, der erste Schritt in die Überschuldung sagen die Anderen. Klar ist, ohne effektive Regeln für die Gestaltung dieser Prozesse sind Verbraucher:innen digitalen Systemen ausgeliefert. Wie müssen diese Regeln nun aussehen, um Verbraucher:innen angemessen zu schützen, ohne Anbieter unnötig in ihrer Innovationskraft einzuengen? Theoretisch gesagt müssen sie Machtunterschiede ausgleichen. Das ist der Grundgedanke des Verbraucherschutzes. Praktisch gelingen kann das über transparente Entscheidungen, faire und sichere Datenverarbeitungsprozesse, klare Verantwortungsverteilungen und schlagkräftige Aufsichtsbehörden, die da hinschauen, wo Verbraucher:innen kollektiver Schaden droht. Unternehmen, die Verantwortung für einen verbraucherfreundlichen Finanzmarkt übernehmen möchten, sollten ein ähnliches Interesse an Rahmenbedingungen in diesem Sinne haben, wie der finanzielle Verbraucherschutz.

Moderation: Anissa Brinkhoff

Freie Journalistin

D1.2 CAWIN – Rückblick und Ausblick

André Wiechens, Kai Kasper, Arne Mauri, Matthias Cantow

institut für finanzdienstleistungen e.V.

Seit mehr als einem Vierteljahrhundert ist die Software CAWIN ein verlässlicher Begleiter für Schuldnerberatungsstellen in Deutschland. Entwickelt vom iff, unterstützt CAWIN Fachkräfte in der Sozialen Schuldnerberatung dabei, ihre Ratsuchenden professionell und strukturiert zu begleiten. Die Software bildet nicht nur die Beratungspraxis ab, sondern erfüllt auch die Anforderungen an Dokumentation, Statistik und Berichtswesen – immer mit Blick auf Datenschutz, Nutzerfreundlichkeit und fachliche Standards.

Ein zentrales Element von CAWIN ist die Möglichkeit, aggregierte Daten für die Erstellung des jährlich erscheinenden *iff-Überschuldungsreports* zu generieren. Damit liefert die Software eine wichtige Grundlage für die wissenschaftliche Analyse von Überschuldungslagen in Deutschland und macht Entwicklungen und Problemlagen sichtbar, die politisches und fachliches Handeln erfordern.

Das vorgestellte Panel gibt Einblicke in zentrale Meilensteine der Softwareentwicklung wie zuletzt den Übergang zur neuen Version. Es diskutiert aktuelle Herausforderungen wie die heterogene Trägerlandschaft und Anforderungen aus Förderlogiken und skizziert Perspektiven für die Weiterentwicklung – etwa im Hinblick auf Schnittstellen, mobile Anwendungen oder KI-gestützte Funktionen.

Moderation: Andrea Hollweg

institut für finanzdienstleistungen e.V.

D1.3 Finanzielle Bildung für alle – wie kann sie gelingen? Einblick in aktuelle Praxisprojekte

Tanja Holstein-Wirth

Stiftung Rechnen

In einer zunehmend komplexeren Welt ist es wichtig, frühzeitig ökonomische Zusammenhänge zu vermitteln und für einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld und den eigenen Finanzen zu sensibilisieren. Finanzielle Bildung ermöglicht es, bewusst finanzielle Entscheidungen zu treffen und vor Überschuldung und Armut zu schützen. Finanzielle und ökonomische Bildung fördert die Chancengleichheit und gehört zur Allgemeinbildung. Dazu braucht es: 1. Die Schulen, um die ökonomische und finanzielle Bildung früh und nachhaltig zu verankern. 2. Eine Qualitätssicherung der Materialien für Schulen, ggf. auch eine Zusammenführung bereits bestehender Angebote und Nutzung von Synergien. 3. (Nach-)Schulungen der Lehrkräfte zum Thema. 4. Die Unterstützung der Bundesländer. 5. Einen individuellen Blick auf alle Zielgruppen und die jeweils gezielte Ansprache. Für die Allgemeinbildung ist es aber auch entscheidend, dass wir die Basiskompetenzen Lesen, Schreiben und Rechnen richtig und nachhaltig vermitteln. Studien wie PISA und TIMSS führen regelmäßig zu alarmierenden Ergebnissen bei den Mathematikkenntnissen. Die Ende 2023 vorgestellten jüngsten PISA-Ergebnisse wiesen sogar die schlechtesten Resultate seit Beginn der Erhebungen vor über 20 Jahren aus. In den begleitenden Befragungen der Schülerinnen und Schüler zu Motivation, Einstellungen und Unterrichtsgestaltung sahen die befragten 15-Jährigen weniger Nutzen darin, Mathematik zu lernen. Das muss uns alarmieren. Wie die finanzielle und ökonomische Bildung benötigen wir auch die mathematische Bildung für das Leben. Das müssen wir vor allem jungen Menschen frühzeitig und nachhaltig vermitteln, denn Rechnen ist

neben Lesen und Schreiben eine der wichtigsten Fähigkeiten, die wir erlernen. Die Stiftung Rechnen übernimmt mit ihren Initiativen für mathematische und finanzielle Edukation sowie einem deutschlandweiten Netzwerk aus Wissenschaft und Forschung seit vielen Jahren gesellschaftliche Verantwortung. Mit der 2020 gestarteten Finanzbildungsinitiative „fiuse“ wollen wir Jugendlichen die Bedeutung von Finanzen in der persönlichen Lebensplanung aufzeigen und für sie erlebbar machen und das nicht nur für, sondern mit der Zielgruppe, die wir aktiv in die Themenauswahl einbinden. Die Motivation für finanzielle und ökonomische Bildung ist bei der Zielgruppe hoch. Das haben verschiedene Jugendstudien in den vergangenen Jahren immer wieder belegt.

Patrick Hoffman

Human Safety Net | Generali Deutschland AG

André Hamann

Lernende Region Netzwerk Köln e.V.

Mit Geld umgehen zu können, ist den Menschen in Deutschland sehr wichtig

Rund 80 Prozent der Bundesbürger*innen betrachten diese Fähigkeit als eine der wichtigsten, um den Lebensalltag zu gestalten. Laut OECD verfügt jedoch nur ein geringer Anteil von ihnen über das Finanzwissen, das für fundierte finanzielle Entscheidungen notwendig ist (Deutschland 24 Prozent; EU-Durchschnitt 18 Prozent). Besonders Menschen mit niedrigem Einkommen und niedrigem Bildungsniveau weisen tendenziell eine geringere Finanzkompetenz auf und haben kaum Zugang zu bedarfsgerechter Finanzbildung.

In die finanzielle Bildung von Eltern zu investieren, zahlt sich doppelt aus

Fragt man nach den wichtigsten Quellen für das Finanzwissen in Deutschland, werden häufig die eigenen Eltern genannt. Finanzielle Bildungsangebote in Deutschland mit der Zielgruppe Eltern fokussieren sich jedoch häufig auf die finanzielle Bildung von jüngeren Kindern durch die Eltern („Taschengeld“, „Wie spreche ich mit meinen Kindern über Geld?“) oder informieren über Unterstützungsleistungen für Familien. Gleichzeitig wird die finanzielle Lage für Familien in Deutschland seit einigen Jahren immer schwieriger. Die hohe Inflation, verbunden mit hohen Zinsen, erhöht die Lebenshaltungskosten in Deutschland. Hierdurch steigt das Armutsrisiko von Familien sowie die Gefahr einer Überschuldung. Besonders gefährdet sind Familien mit schlechten Einkommensverhältnissen, sowie Familien mit besonderen Belastungen wie Ein-Eltern-Familien.

In die finanzielle Bildung von Eltern und somit Familien zu investieren, lohnt sich also doppelt. Einerseits geben Eltern ihr Wissen an zukünftige Generationen weiter, andererseits nutzen finanziell gesunde Familien eine Kombination von finanziellem Bewusstsein, Wissen, Fähigkeiten, Einstellungen und Verhaltensweisen, um bewusste finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Das Bildungsangebot „Finanzielle Gesundheit für Eltern (FGE)“

Das Projekt „Finanzielle Gesundheit für Eltern (FGE)“ der Generali-Stiftung „The Human Safety Net“, der Lernenden Region – Netzwerk Köln e.V. und der Caritas Köln spricht Eltern mit Kindern im KiTa-Alter an. Das Angebot richtet sich dabei speziell an Eltern, die besonders herausgefordert sind, weil sie z.B. arbeitslos oder alleinerziehend sind.

In drei Modulen zu je zwei Stunden geht es u.a. um die grundlegenden Themen „Sparen und Ausgeben“ sowie „Grundlagen der Budgetierung“. Im direkten Kursgeschehen steht vor allem der Austausch zwischen den Eltern im Vordergrund. Mit einem neuen Kind ändert sich für Familien von einem auf den anderen Tag sehr viel und auch für finanzielle Aspekte gilt ein „neues Normal“. Das zu verstehen

und zu erkennen, dass andere Eltern ähnlichen Herausforderungen gegenüberstehen, hilft den Teilnehmenden sehr. Im Rahmen der Familiengrundbildung lassen sich die 3 Module sehr gut in verschiedene Bildungs- und Beratungsangebote integrieren.

Julien Middelman

Im Auftrag der FCH Finance City GmbH

Finanzielle Bildung ist für jede Person wünschenswert und doch kommt sie oft zu kurz. Um das Thema rechtzeitig anzusprechen, existiert in Hamburg seit Ende Februar dieses Jahres ein Gemeinschaftsprojekt der Finanzbehörde und der Schulbehörde, sowie der Finance City Hamburg GmbH. Das Projekt „School Meets Finance“ verbindet Schülerinnen und Schüler mit Expertinnen und Experten aus der Finanzwirtschaft. Unter Vermittlung bzw. Koordination der FCH Finance City Hamburg GmbH suchen die Expertinnen und Experten Hamburger Schulen auf, um fundiertes Wissen über das Wirtschaftssystem und den Umgang mit Geld zu vermitteln. Ziel dieses kostenlosen Angebots ist es, Lehrkräfte dort zu unterstützen, wo es im Lehrplan sonst oft an Bausteinen der ökonomischen Bildung mangelt. Dafür können Experten und Expertinnen von Schulen angefragt werden. In Zusammenarbeit mit der Lehrkraft erarbeiten sie ein passendes Konzept für den entsprechenden Bedarf. Die Anfragen reichen hier von einer einfachen Schulstunde, über die Ausgestaltung von Projektwochen mit mehreren Expertinnen oder Experten. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf Verbraucherschutzthemen und Basics der Finanzkompetenz, um den Schülerinnen und Schülern zu helfen, sich vor finanziellen Risiken zu schützen und mündige Entscheidungen treffen zu können. An dem Projekt können alle Hamburger Berufsschulen und Schulen ab der 7. Klasse teilnehmen.

Ein weiteres wichtiges Projekt, das zur Stärkung der finanziellen Bildung in Hamburg beitragen soll und von der FCH Finance City Hamburg GmbH zusammen mit Expertinnen entwickelt worden ist, ist das Event „Your Money, Your Move“. Im Rahmen der diesjährigen Erstveranstaltung hatten junge Frauen die Möglichkeit, sich intensiv mit finanziellen Themen auseinanderzusetzen. Mit Hilfe praxisorientierter Masterclasses und inspirierender Vorträge wurden zentrale Aspekte wie finanzielle Unabhängigkeit, Verbraucherrechte und die spezifischen Herausforderungen von Frauen im Umgang mit ihren Finanzen behandelt. Der Austausch mit Expertinnen aus der Finanzwelt ermöglichte den Teilnehmerinnen, konkrete Strategien und Mindsets für ihre eigene finanzielle Absicherung zu entwickeln. Das Event unterstrich die Bedeutung von finanzieller Bildung und ökonomischer Selbstständigkeit, um jungen Frauen die nötigen Werkzeuge für eine unabhängige und selbstbestimmte Zukunft zu bieten und soll dieses Jahr eine Wiederholung erfahren.

Beide Projekte sollen zur Förderung der Chancengleichheit beitragen, indem sie Wissen für alle zugänglich machen – unabhängig von Geschlecht und sozialen Hintergrund.

Moderation: Clara Baumann

institut für finanzdienstleistungen e.V.

D1.4 Verbraucherschutz nach der künftigen Zahlungsdienstverordnung in Konto- und Kartenmissbrauchsfällen

Dr. Achim Tiffe

JUEST + OPRECHT Rechtsanwälte

Was haben Verbraucher davon, dass Zahlungen noch schneller möglich sein sollen, wenn die Konten von Verbrauchern und auch Unternehmen täglich geplündert werden und Verbraucher sämtliche Rücklagen, ihr Vermögen und ihre Altersvorsorge verlieren oder Unternehmen Insolvenz anmelden müssen. Verbraucher benötigen nicht noch schnellere Zahlungssysteme, sondern effektiven Schutz ihrer Zahlungen und ihres Vermögens.

Aktuell können sich Verbraucher dagegen kaum schützen. Der Schutz für Verbraucher und die Sicherheitssysteme der Banken und Sparkassen erscheinen vollkommen unzureichend. So können die Täter meist einfach andere Geräte mit dem Konto verbinden und das vereinbarte Limit sofort auf den Maximalbetrag setzen. Die Täter räumen so innerhalb von wenigen Stunden das gesamte Ersparte der Verbraucher und kleiner Unternehmen leer, meist ohne dass die Banken oder Sparkassen reagieren. Auch können Verbraucher nicht erkennen, ob der vermeintliche Mitarbeiter der Sparkasse bzw. Bank echt ist oder nicht.

Haften soll dabei immer der Bankkunde, wenn ein Schaden entsteht. Gerichte geben Banken und Sparkassen dabei in Deutschland auch oft Recht und gehen regelmäßig von grober Fahrlässigkeit der Verbraucher aus, statt die Fehler bei dem Sicherheitssystem der Banken und Sparkassen zu suchen.

Was Verbraucher wirklich schützt, ist eine zwingende Zwei-Faktor-Authentisierung bei jedem Einloggen. Verbraucher sollten zu ihrem eigenen Schutz auch verbindlich vereinbaren können, dass keine Sofortüberweisungen ausgeführt werden, sondern nur zeitversetzt. Ein vom Kunden gesetztes Limit muss den Bankkunden zudem wirksam schützen.

Änderungen des Limits sollten auf Wunsch des Kunden nur persönlich oder schriftlich möglich sein. Banken sollten mit ihren Kunden schließlich auch eine PIN vereinbaren müssen, um sicherzustellen, dass sich bei Telefonkontakten Mitarbeiter legitimieren müssen. Die Neueinrichtung von Apps und Kreditkarten auf anderen Endgeräten sollte nur durch persönliche Aushändigung der Freischaltcodes oder Zusendung per Post erfolgen. Verbraucher sollten auch das Endgerät, die Zugangsart und den Einwahlort für das Online-Banking verbindlich festlegen können, damit Täter nicht von fremden Computern oder Handys weltweit Zahlungen veranlassen können. Zudem müssen Banken und Sparkassen auch tatsächlich 24 h am Tag und auch an Wochenenden und Feiertagen telefonisch erreichbar sein, ausgehende Zahlungen sofort stoppen und bei Empfängerbanken noch vorhandene Zahlungen sofort blockieren können. Banken und Sparkassen sollten bei einer Betrugsmeldung auch sofort Empfängerbanken kontaktieren müssen, um Zahlungen zu blockieren, statt tatenlos zuzusehen, wie das Geld weitertransferiert wird. Die Kreditinstitute müssen dafür ein funktionierendes Netz aufbauen. Betrügerische Zahlungen müssen schließlich vom Kunden sofort im Online-Banking zu stoppen sein, zum Beispiel mit einem „Betrugs-Button“, statt das betroffene Kunden stundenlang in Warteschleifen hängen, wenn sie ihr Konto sperren wollen.

Wird dies durch die neuen EU-Regelungen zum Zahlungsverkehr geregelt? Werden Verbraucher dadurch besser geschützt werden? Ich habe da meine Zweifel, auch wenn die EU aktuell Anstrengungen unternimmt, Bankkunden besser zu schützen. Es wäre auf jeden Fall wünschenswert.

Ulrich Poppelbaum

Poppelbaum Rechtsanwaltskanzlei

Die Vorschläge der EU-Kommission zur künftigen Zahlungsdiensteverordnung (Payment Services Regulation, PSR) und der neuen Payment Services Directive 3 (PSD 3) hat das EU-Parlament am 23. April 2024 überarbeitet und angenommen. Folglich sollen die Vorschriften der PSD 2 nunmehr in zwei Rechtsakte gegliedert werden, nämlich in die PSD3 mit vorrangig aufsichtsrechtlichen Vorgaben sowie in die PSR mit den wesentlichen zivilrechtlichen Vorgaben.

Neben der Wettbewerbsförderung und der Stärkung des offenen Bankwesens sind vor allem der Verbraucherschutz und verstärkte Sicherheit übergeordnete Ziele. Der Entwurf der PSR sieht vor, dass ein erheblicher Teil der finanziellen Belastung bei Betrugsfällen von den Verbrauchern auf die Zahlungsdienstleister verlagert wird. Denn mit der neuen Verordnung wird die Haftung der Banken insbesondere bei Identitätsbetrug, aber auch bei nicht autorisierten Zahlungen erweitert.

Konkret soll nach Art. 56 PSR-E im Fall von unautorisierten Zahlungen die Erstattung noch abgelehnt werden dürfen, wenn der Zahler betrügerisch gehandelt hat (zuvor genügte das Vorliegen von grober Fahrlässigkeit). Nach Art. 59 PSR-E sollen die Folgen für Verbraucher verbessert werden, gegenüber denen sich Betrüger am Telefon als Bankmitarbeiter ausgeben (sog. Identitätsbetrug). Denn hiernach haftet nun der Zahlungsdienstleister auch im Fall von *autorisierten* Zahlungsaufträgen, wenn er seinem Kunden nicht ausnahmsweise Betrug oder grobe Fahrlässigkeit nachweisen kann (aktuell sieht das BGB keine Haftung für autorisierte Zahlungen in diesem Kontext vor).

Ferner ist etwa gem. Art 50 PSR-E eine Pflicht zum Abgleich zwischen IBAN und Name Überweisungsempfänger in Echtzeit vorgesehen, sowie eine Verkürzung der Prüfungs- und Bearbeitungszeit bei begründetem Betrugsverdacht auf 10 Tage (Art. 56 Abs. 2 PSR-E).

Die Kreditwirtschaft kritisiert neben der Risikoverlagerung auf die Banken unter anderem die umfassenden IT-Umstellungen im Rahmen der Umsetzungsfrist; gleichzeitig kann man in der Betrugsprävention als Instrument zum Vertrauensgewinn der Kunden auch einen Wettbewerbsfaktor erkennen.

Nach Inkrafttreten der PSD 3 sind die Regelungen durch die Mitgliedstaaten innerhalb einer Frist von 18 Monaten umzusetzen; die Normen der PSR sollen nach der Vorstellung des EU-Parlaments erst 21 Monate nach dem Inkrafttreten anwendbar sein.

Ob alle neuen Vorschriften des Gesetzespakets den nun stattfindenden Trilog-Verhandlungen zwischen Parlament, Kommission und Rat standhalten, bleibt abzuwarten.

Moderation: Stephen Rehmke

Bund der Versicherten

D2.1 Wirkungserwartungen von Privatanleger:innen an nachhaltige Geldanlage

Nicola Koch

Sustainable Finance Observatory

Wirkungserwartungen von Privatanleger:innen – zwischen Ideal, Illusion und Irreführung

Privatanleger:innen in Europa haben zunehmend den Wunsch, mit ihrem Geld nicht nur finanzielle Renditen zu erzielen, sondern auch einen Beitrag zur Lösung ökologischer und sozialer

Herausforderungen zu leisten. Unsere groß angelegte Studie in 14 EU-Mitgliedstaaten zeigt: 51% der befragten Sparer:innen verfolgen explizit Impact-Ziele – sie wollen mit ihrem Investment echte Veränderungen in der realen Welt bewirken. Diese Wirkungserwartung trifft jedoch auf einen Markt und eine Regulatorik, der sie bislang strukturell nicht erfüllt.

Die meisten nachhaltigen Finanzprodukte weisen keine nachweisbare Kausalität zwischen Kapitalanlage und realwirtschaftlicher Wirkung nach. Unser Forschungsprojekt zeigt, dass 81% der wirkungsorientierten Anleger:innen nicht wissen, dass ein Investment in einen Fonds mit geringem CO2-Fußabdruck nicht automatisch zur Reduzierung von Emissionen führt. Der Unterschied zwischen "Unternehmenswirkung" und "Investorenwirkung" ist vielen Privatanleger:innen nicht bewusst – ein Missverständnis, das durch marketinggetriebene „Impact Claims“ weiter verstärkt wird. Tatsächlich nutzten 27% der 450 Fondsprodukte, die wir in einer Marktuntersuchung 2023 analysiert haben, irreführende Wirkungsversprechen. Zeigt man wirkungsorientierten Anleger:innen diese Wirkungsversprechen, fallen 76% darauf herein.

Ein weiteres Nadelöhr für impact-orientierte Anleger:innen ist der Vertrieb. Unsere europaweiten Mystery-Shopping-Studien belegen: Trotz regulatorischer Vorgaben zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen sprechen Berater:innen das Thema in 57% der Gespräche gar nicht erst an. Und wenn doch, dominiert oft ein Verständnis von Nachhaltigkeit, das sich auf ESG-Risiken oder Ausschlusskriterien beschränkt – nicht auf reale Wirkung. Impact-orientierte Kund:innen erhalten dadurch selten passende Produktempfehlungen. In einer großangelegten Kampagne mit 300 Testkäufen in Frankreich, versprachen Berater:innen in 53 % der Gespräche eine positive Wirkung durch Produkte, deren Wirkung jedoch empirisch nicht belegt wird. Es zeigt sich: Der Vertrieb spricht oft nicht die Sprache impact-orientierter Anleger:innen – und verpasst so die Chance, dieses relevante Segment verantwortungsvoll zu bedienen und zur Umlenkung von Kapital in eine nachhaltige Realwirtschaft beizutragen.

Die Diskrepanz zwischen der Nachfrage und Angebot sowie Vertrieb von wirkungsvollen Finanzprodukten führt zu einem dreifachen Risiko: Erstens besteht die Gefahr systematischer Irreführung – sogenanntes „Impact Washing“ und somit weiterer Enttäuschung aufseiten der Anleger:innen, die mit ihren Investitionen keine Wirkung erzielen wollen und bereit wären, dafür sogar finanzielle Einbußen in Kauf zu nehmen. Zweitens zeigen nämlich wissenschaftliche Studien: Wirkungsorientierte Investor:innen haben eine messbare Zahlungsbereitschaft für Wirkung - unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Manipulierbarkeit, besteht damit ein großes Risiko, dass diese Zahlungsbereitschaft missbraucht werden kann. Drittens kann erwartet werden, dass dieses Marktversagen zu einer strukturellen Fehlallokation von wirkungsorientiertem Kapital in Richtung Finanzprodukten mit geringem Wirkungspotenzial führt und somit das Wirkungspotential von Privatanleger:innen ungenutzt bleibt.

Ein Kernproblem bleibt, dass die regulatorische Definition von Nachhaltigen Investments sowie Nachhaltigkeitspräferenzen bislang nicht für wirkungsorientierte Anleger:innen geeignet ist. Damit bleibt ein großer Teil des Marktes unterversorgt – mit erheblichen Folgen für Glaubwürdigkeit, Konsumentenschutz und die Wirksamkeit nachhaltiger Finanzpolitik. Ein zukunftsfähiger Markt braucht daher eine neue Kategorie für wirkungsgenerierende Produkte, verbindliche Standards für Wirkungsaussagen, einen gut ausgebildeten Vertrieb und eine klare regulatorische Integration von „Investorenwirkung“.

Anke Behn

Verbraucherzentrale Bremen

Verbraucher:innen gehen meistens davon aus, dass nachhaltige Geldanlagen automatisch „etwas Gutes“ bewirken. Mit ihrer Investition erhoffen sie sich bestimmte positive ökologische oder soziale Wirkungen. Deshalb entscheiden sie sich oft für eine nachhaltige Geldanlage, wenn sie vor der Wahl stehen, ihr Geld in herkömmliche oder nachhaltige Produkte zu investieren. Diese Erwartungen an die Wirkung von nachhaltigen Geldanlagen belegen sowohl eine [Studie der Universität Kassel](#) Studie der Universität Kassel als auch Umfragen der [Verbraucherzentrale Bremen](#) und des [Verbraucherzentrale Bundesverbands](#).

Die Realität zeigt aber, dass es noch kaum Produkte mit nachgewiesener nachhaltiger Wirkung (Impact-Produkte) gibt. Die Anbieter richten die Mehrzahl ihrer Produkte – und damit ihre Investitionen in Branchen und Unternehmen – oft „nur“ an den Merkmalen der ESG-Standards aus.

Dazu kommt, dass eine mögliche Wirkung von nachhaltigen Geldanlagen auch von der Produktklasse abhängt. Natürlich ist bei Produkten wie Direktinvestitionen beispielsweise in Erneuerbare Energien oder bei Anteilen eines Mikrofinanzfonds eine nachhaltige Wirkung besser nachvollziehbar. Aber bei Investmentfonds oder speziell ETFs kann dies schwieriger sein. Das liegt daran, dass der Erwerb dieser Wertpapiere in der Regel über den Sekundärmarkt erfolgt. Aber auch andere Einflussfaktoren spielen hier eine Rolle. Zum Beispiel welche Wertpapiere in dem Fonds enthalten sind oder ob bzw. wie intensiv und erfolgreich der Herausgeber dieses Fonds Engagement zur Positiventwicklung betreibt.

Gerade bei solchen Produkten stehen die Erfahrungen bzw. Diskussionen über die nachhaltige Wirkung (Impact) noch relativ am Anfang. Anbieter versprechen hier messbare Wirkungen, die aber oftmals noch nicht nachweisbar sind. Das liegt daran, dass das Messen und Nachweisen der nachhaltigen Wirkung oft schwierig bis unmöglich ist.

Der Verbraucherzentrale Bremen ist es wichtig, dass Verbraucher:innen diese Besonderheiten und Unterschiede bei der Wirkung von nachhaltigen Geldanlagen (beispielsweise direkte vs. indirekte Wirkung oder Investors Impact vs. Company Impact) zumindest im Ansatz verstehen. Dadurch können sie eine fundiertere Entscheidung treffen, wenn sie sich für wirkungsorientiertes Investieren interessieren. Unsere barrierefreie Broschüre [„Nachhaltig anlegen – Für Mensch und Umwelt“](#) liefert einen grundsätzlichen Einstieg in das Thema nachhaltig investieren und geht auf auch die Fragenstellungen rund um die Wirkung ein.

Ariane Schoen

Invest in Visions

Als Anbieter von Impact Investments leitet Invest in Visions die feste Überzeugung, dass sich Gesellschaften und Unternehmen mit Hilfe von Investitionen positiv verändern lassen. Unser Ziel ist es daher, das Kapital der Anleger:innen nicht nur zu erhalten und zu vermehren, sondern es so einzusetzen, dass es eine positive Wirkung entfalten kann. Die Wirkungsorientierung ist der Kern unserer Unternehmensphilosophie.

Die Invest in Visions GmbH wurde 2006 von Edda Schröder mit dem Ziel gegründet, im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung institutionellen und privaten Anleger:innen den Zugang zu Impact Investments zu ermöglichen. Dies sind Anlagen, die neben finanziellen Erträgen auch eine soziale Rendite bieten. 2011 haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht und den ersten Mikrofinanzfonds

zusammen mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST in Deutschland initiiert, der auch für Privatanleger offen ist.

Kürzlich ist ein weiterer Meilenstein geglückt: Im Mai 2025 haben wir einen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) aufgelegt, der einen Beitrag zur grünen Transformation der Energieversorgung in Subsahara-Afrika leisten soll. Wie auch beim IIV Mikrofinanzfonds ist es uns beim IIV Solar Electrification Debt ELTIF wichtig, dass Privatanleger:innen Zugang zu Impact Investments erhalten. Seit seiner Reformierung hat der ELTIF eine Struktur, die besser dazu geeignet ist, dass Privatanleger:innen Investitionen in alternative Assetklassen tätigen können. Neben dem Wegfall der Mindestanlagesumme ist besonders wichtig, dass Fonds nun auch u.a. in Infrastruktur in den Emerging Markets investieren können. Denn dort sind die Defizite und das Potenzial besonders groß. Investoren können dadurch eine attraktive finanzielle Rendite und Diversifizierungseffekte für ihre Portfolien erzielen sowie echten Impact mit einer direkten Wirkung schaffen.

Für beide Produkte gilt: Durch sorgfältig vorbereitete Investitionsentscheidungen und anschließend enge Beobachtung der Unternehmen möchten wir eine positive Wirkung erzielen. Gleichzeitig informieren wir die Investor:innen unserer Produkte in regelmäßigen Abständen über die Wirkung unserer Aktivitäten. Auf diese Weise sollen sie besser einschätzen können, welchen Effekt ihre Investitionen erzielen können. Dies ist aus unserer Sicht zentral, um Wirkungserwartungen von Kleinanleger:innen nicht zu enttäuschen.

Prof. Dr. Timo Busch

Universität Hamburg

Impact Investments: tatsächliche Wirkung & regulatorische Entwicklungen

Die Wirkung von Investments – d.h. welche realwirtschaftlichen Veränderungen sich tatsächlich ergeben – ist eine der wichtigsten Fragen, die derzeit im Sustainable Finance Kontext diskutiert wird. Dabei geht die Schere weit auseinander: Einige Akteure argumentieren, dass jedes Investment irgendeine (positive wie negative) Wirkung hat. Kritisch ist hier anzumerken, dass wir dann ja quasi nur noch Impact Investments hätten. Andere verweisen darauf, dass die Additionalität gegeben sein muss, sich also etwas aufgrund der Investor-Aktivität verändert, was sonst nicht passiert wäre. Hier wiederum ist kritisch anzumerken, wie denn genau die Kausalität nachgewiesen werden kann. Es zeigt sich, dass die Impact Messung zu dem zentralen Thema wird. So kann geklärt werden, wann genau ein Investment einen signifikanten Impact hat und wann sich ein Investor realwirtschaftliche Veränderungen „zuschreiben“ darf. Der EU-Regulator hat ebenfalls die Notwendigkeit erkannt, entsprechende Regularien in dem Kontext wie z.B. die Offenlegungsverordnung anzupassen. Hier werden daher konkrete Vorschläge für neue Produktkategorien und Labels diskutiert. Ich werde den aktuellen Stand hierzu aufgreifen und reflektieren.

Moderation: Gesa Vögele

Fair Finance Institute

D2.2 Ungleichheit als Geschäftsmodell? Finanzmärkte unter der Lupe

Moritz Czygan

Finanzwende Recherche

Über Geld spricht man in Deutschland nicht, über wenig Geld spricht man erst recht nicht. Dabei sind Menschen mit wenig Geld bei Finanzgeschäften häufig strukturell benachteiligt. Sie haben nur ein kleines Startkapital, erhalten in der Regel geringere Renditen und zahlen oft mehr für Finanzprodukte als Wohlhabendere. Betroffen sind viele: Rund 35 Millionen Menschen gehören zur ärmeren Vermögenshälfte. Viele von ihnen haben kaum Rücklagen, ihr durchschnittliches Bruttovermögen – vor Abzug der Schulden – betrug im Jahr 2019 nur rund 6.000 Euro. Lassen Sie uns also über Geld reden – und zwar das Geld von denjenigen, die kaum Ersparnisse haben. Wie funktionieren ihre Geldgeschäfte? Wie sieht es in ihrer Geld-Welt aus? In dieser Geld-Welt spielt der Kapitalmarkt häufig kaum eine Rolle. Und das kann gute Gründe haben: So kommt es bei Aktienanlagen auch auf die persönliche Risikotragfähigkeit an. Börseneinbrüche muss man aushalten können, zur Not über mehrere Jahre. Wer kaum genügend Ersparnisse hat, um eine kurze Job-Pause finanziell zu überstehen, für den scheint es durchaus rational, das Ersparte sicher und verfügbar dem Tagesgeld-Konto zu lassen – auch, wenn die Zinsen dort oft niedrig sind. Deshalb hat bei der Geldanlage eben nicht jeder die gleichen Chancen auf hohe Renditen. Finanzschwache sind häufig im Nachteil. Menschen mit wenig Rücklagen erhalten nicht nur geringere Renditen als Wohlhabendere. Auch Kosten für Finanzdienstleistungen schlagen bei Finanzschwachen stärker ins Kontor als bei Wohlhabenderen. Einige Finanzprodukte, die für finanzschwache Menschen gedacht sind, kosten sogar besonders viel. Ein Beispiel ist das Basiskonto, auf das seit 2016 jeder einen Anspruch hat. Es ist speziell für Menschen mit kleinem Budget gedacht. Ausgerechnet diese Guthabenkonto sind aber oft besonders teuer, in der Spitze kosten sie mehr als 200 Euro pro Jahr. Hinzu kommt, dass Menschen mit wenig Geld aus ökonomisch häufig nachvollziehbaren Gründen mehr zahlen als Wohlhabendere – sei es wegen ihrer geringeren Bonität für einen Kredit, bei Versicherungen wegen als riskant eingestufte Berufe oder beim Girokonto, das erst kostenfrei ist, wenn ein bestimmter Geldeingang gesichert ist. Betroffen von diesen Nachteilen sind zig Millionen Menschen mit wenig Ersparnissen. Deren Perspektive ist wichtig, spielt aber in der öffentlichen Debatte bisher kaum eine Rolle.

Alexandra Keiner

Weizenbaum-Institut

Die Bezahlkarte für Asylbewerber:innen soll die Verwaltung entlasten, Migrationsanreize reduzieren und Schleuserkriminalität bekämpfen. Um diese Ziele zu erreichen, wurde sie mit zahlreichen Einschränkungen versehen: Onlinekäufe sind untersagt, Bargeld steht nur begrenzt zur Verfügung, die Nutzung ist auf bestimmte Postleitzahlgebiete beschränkt und Überweisungen sind nur an autorisierte Personen und Unternehmen möglich. Dadurch schränkt die Bezahlkarte die finanzielle Selbstbestimmung der Betroffenen ein und verschärft soziale Ungleichheit. Zugleich öffnet sie globalen Konzernen wie Visa und Mastercard sowie kleineren Anbietern wie Paycenter und Secupay ein lukratives Geschäftsfeld.

Von der Smart-Card zur Bezahlkarte: Bereits in den 1990er Jahren gab es in Deutschland Bestrebungen, ähnliche Systeme einzuführen. So forderte die Berliner Sozialsenatorin Beate Hübner 1997 die Einführung einer „Smart-Card“, auf die Leistungen überwiesen und nur ein Taschengeld bar ausgezahlt

werden sollte. Es folgten weitere Modelle wie Sodexo-Gutscheine oder die „Refugee Card“, zum Teil in Kooperation mit Zahlungsdienstleistern wie Wirecard. Diese Systeme führten vorrangig zur Überwachung, Einschränkung und Stigmatisierung von Geflüchteten und standen ihrer finanziellen Teilhabe und Inklusion entgegen. Keines dieser Projekte wurde jemals systematisch evaluiert.

Überwachung und Alltagseinschränkungen: Die Bezahlkarte dient ebenfalls nicht nur als Zahlungsinstrument, sondern auch als Mittel staatlicher Kontrolle und Kriminalisierung von Geflüchteten. In einigen Bundesländern wird mit ihr die Mobilität von Asylbewerber:innen erfasst, etwa wenn diese eine bestimmte Region verlassen. Die strenge Bargeldebegrenzung – in der Regel auf 50 Euro im Monat – basiert weder auf empirischen Daten noch auf Expertenwissen, erschwert den Alltag der Geflüchteten aber erheblich: Wichtige Ausgaben wie das Deutschlandticket oder Handyverträge sind damit kaum zu bestreiten. Bereits im Vorfeld der Einführung wurden weitergehende Überwachungsoptionen diskutiert, darunter die biometrische Bilderfassung, Einsicht in Kontostände oder Einschränkungen von Einkaufsfrequenz und -höhe. Auch wenn diese Maßnahmen nicht umgesetzt wurden, zeigt dies dennoch, wie weitreichend die Kontrollambitionen sind. So wurden Großeinkäufe etwa als potenzielle „Verdachtsfälle“ diskutiert.

Verfehlt Ziele: Es fehlen belastbare wissenschaftliche Belege dafür, dass die Bezahlkarte die gewünschten Effekte erzielt. Im Gegenteil, sie scheint diesen sogar entgegenzustehen. So soll die Karte Auslandsüberweisungen unterbinden, doch Studien zeigen, dass Geflüchtete solche Zahlungen nur selten und in geringen Beträgen vornehmen. Auch die damit verbundene Annahme, Auslandsüberweisungen könnten einen Migrationsanreiz darstellen, ist empirisch nicht belegt. Ebenso bleibt die versprochene Entlastung der Verwaltung durch die Bezahlkarte aus. Die komplizierte Handhabung der Karten erfordert zusätzliche Ressourcen und verursacht Fehler, die von den Mitarbeitenden aufgefangen werden müssen.

Lukratives Geschäftsmodell: Die Bezahlkarte zeigt exemplarisch, wie Migration als Experimentierfeld für neue Technologien und Geschäftsmodelle genutzt wird. So ist perspektivisch geplant, die Karte über die Gruppe der Asylbewerber:innen hinaus auch auf andere Leistungsbeziehende auszuweiten, etwa Sozialhilfeempfänger:innen. Für Zahlungsdienstleister eröffnet sich damit ein attraktiver Wachstumsmarkt: Sie erschließen neue, oft einkommensschwache Zielgruppen und profitieren von langfristigen, nahezu konkurrenzlosen Kooperationen mit staatlichen Stellen.

Untergrabung finanzieller Teilhabe: Die Bezahlkarte untergräbt schließlich zentrale Errungenschaften der finanziellen Inklusion, wie sie durch das 2016 erlassene Zahlungskontengesetz gesichert wurden. Dieses Gesetz verpflichtet Banken, auch Personen mit Duldung ein Basiskonto anzubieten. Damit können Asylbewerber:innen flexibel Bargeld abheben und Zahlungen für gesellschaftlich essenzielle Bedürfnisse leisten, etwa für ÖPNV-Abos, Handyrechnungen, Anwalts- oder Arztkosten. Durch die Einführung der Bezahlkarte müssen viele ihr Konto aufgeben, da ihre Leistungen darauf nicht mehr überwiesen werden. Dies führt faktisch zu einem „Unbanking“ der Betroffenen – ein paradoxer Rückschritt in Zeiten globaler Debatten um finanzielle Teilhabe.

Moderation: Anissa Brinkhoff

Freie Journalistin

D2.3 FA: Traditionelle und digitale gesetzliche Zahlungsmittel - Was kommt auf uns zu?

Dr. Aurelia Philine Birne

Institut für das Recht der Digitalisierung Philipps-Universität Marburg

Bargeld in Form von körperlichen Geldzeichen stellt historisch betrachtet das wichtigste und traditionellste Zahlungsmittel dar. Heutzutage als Banknoten und Münzen ausgegeben, lebt das Bargeld von seiner Eigenschaft als bewegliche Sache, die nach einer Rechnungseinheit gestückelt ist und einen Nominalwert aufweist. Im Euroraum gelten nur die vom ESZB ausgegebenen, auf Euro lautenden Banknoten und damit Bargeld als einziges unbeschränktes gesetzliches Zahlungsmittel, vgl. Art. 128 I AEUV. Gesetzliches Zahlungsmittel ist das Zahlungsmittel, welches in einem Währungsraum kraft Gesetzes von jedermann zur rechtswirksamen Erfüllung einer geschuldeten Leistung akzeptiert werden muss. Die Qualität des Bargelds als gesetzliches Zahlungsmittel zum einen und als bewegliche Sache zum anderen ist Dreh- und Angelpunkt für dessen zivilrechtliche Qualifikation. Als gesetzliches Zahlungsmittel und damit als Geld im Rechtssinne dient Bargeld zur Erfüllung von Geldschulden, damit einhergehend finden auf Bargeld die geldprivatrechtlichen Normen des Allgemeinen Teils des BGB, des Geldschuldrechts oder sachenrechtlicher Regelungen in Bezug auf Geld Anwendung. Insbesondere die Übertragung von Bargeld als körperlicher und beweglicher Gegenstand richtet sich nach der sachenrechtlichen Übereignung von Eigentum an Sachen nach den §§ 929 ff. BGB.

Neben Bargeld in Form von Banknoten und Münzen dient das privat generierte Buchgeld zur Zahlung im bargeldlosen Zahlungsverkehr unter Einsatz von Intermediären, welche Zahlungskonten ihrer Nutzer verwalten und Zahlungsvorgänge für diese ausführen. Die Rechtsbeziehung zwischen Zahlungsdienstnutzer und Zahlungsdienstleister richtet sich dabei nach den §§ 675c ff. BGB als besonderes Geschäftsbesorgungsrecht über Zahlungsdienste in Umsetzung der Europäischen Zahlungsdiensterichtlinien.¹ Anonyme Zahlungsvorgänge sind aufgrund von Autorisierungs- und Identifikationsmechanismen anders als bei der Übertragung von Bargeld nicht möglich, ein dingliches Element ist ebenfalls nicht vorhanden. Als unkörperliche Form einer Geldsumme stellt Buchgeld eine Forderung gegen den jeweiligen Zahlungsdienstleister auf Auszahlung in Bargeld als gesetzliches Zahlungsmittel dar. Als privat durch Zahlungsdienstleister geschaffenes Geld qualifiziert sich Buchgeld mangels hoheitlichen Schöpfungsaktes nicht als gesetzliches Zahlungsmittel und unterliegt damit auch keinem gesetzlichem Annahmezwang. Aufgrund seiner Qualifikation als Universaltauschmittel mit fester Verankerung in der Rechtsordnung gilt es jedoch als Geld im Rechtssinne und kann bei entsprechender Parteivereinbarung nach herrschender Meinung deshalb auch zur Erfüllung einer Geldschuld gem. § 362 Abs. 1 BGB führen.

Die durch die Nutzung von Buchgeld angestoßene Entmaterialisierung von Geld stellt dabei jedoch erst den Anfang der Digitalisierung im Zahlungsverkehr unter Etablierung neuer Erscheinungsformen von Zahlungsmitteln dar. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere Kryptowerte mit Zahlungsfunktion und digitales Zentralbankgeld. Der europäische Gesetzgeber hat auf den Digitalisierungstrend im Zahlungsverkehr reagiert und zunächst mit der Einführung der Verordnung über Märkte für Kryptowerte (MiCAR-VO)² ein aufsichtsrechtliches Rahmenwerk für Kryptowerte - auch in Form von

¹ Aktuell RL (EU) 2015/2366 (PSD2); die Kommission hat jedoch bereits im Jahr 2023 Legislativentwürfe zu einer den aufsichtsrechtlichen Teil umfassenden dritten Zahlungsdienstrichtlinie (COM(2023) 366 final) und einer die privatrechtlichen Regelungen enthaltenden Zahlungsdienstverordnung (COM(2023) 367 final) veröffentlicht.

² VO (EU) 2023/1114.

Zahlungsmitteln – geschaffen. Diese sieht unter anderem die Anwendung der Zahlungsdiensterichtlinie für die Nutzung von E-Geld-Token vor, die weitreichende Herausforderungen mit sich bringt.³

Als wegweisend kann der EU-Kommissionsentwurf für eine Verordnung zur Einführung des digitalen Euro (dEurVO-E)⁴ als digitale Währungsform im Euroraum betrachtet werden. Nach Art. 7 dEurVO-E soll der digitale Euro mit dem Rechtsstatus als gesetzliches Zahlungsmittel mit Annahmewang ausgegeben werden. Angedacht ist ein hybrides Zugangsmodell, bei welchem Intermediäre als Zahlungsdienstleister iSd Zahlungsdienstrichtlinie die Verwaltung der Währungseinheiten übernehmen sollen, vgl. § 13 dEurVO-E. Die Rechtsbeziehung zwischen Nutzer des digitalen Euro und den notwendigen Intermediären stützt sich demnach parallel zum Buchgeld auf die §§ 675c ff. BGB. Die zwingende Einbeziehung von Zahlungsdienstleistern stört die angedachte Analogie des digitalen Euro als funktionale Ergänzung zu Bargeld. Darüber hinaus ist diskussionswürdig, ob die rechtliche Äquivalenz ein eigentumsähnliches Recht an der digitalen Währungseinheit erfordert und damit einhergehend welche konkrete Rechtsposition der Nutzer am digitalen Euro erwirbt.⁵ Ob ein Zusammenspiel der genannten neuen digitalen Zahlungsmittel mit dem „traditionellen“ Zahlungsverkehr unter Anwendung dessen Regelungsmechanismen möglich ist, bleibt abzuwarten.

Prof. Dr. Doris Neuberger

Universität Rostock

Das Zahlungssystem ist kritische Infrastruktur. Die rückläufige Bargeldnutzung erhöht die Abhängigkeit Europas von außereuropäischen privaten Zahlungsanbietern, die immer höhere Gebühren verlangen können. Eine Verpflichtung des Handels, Kartenzahlungen anzubieten, würde diese Abhängigkeit verstärken. Verfügbarkeit und Akzeptanzpflicht von Bargeld sollten gestärkt werden. Seine Nutzung muss gebührenfrei bleiben. Ein digitaler Euro (d€) als gesetzliches Zahlungsmittel neben dem Bargeld ist wichtig, um Autonomie im europäischen Zahlungsverkehr zu erreichen und Risiken aus der Ausbreitung privaten (Krypto-)Geldes zu senken. Er soll die gleichen Vorteile wie Bargeld - Anonymität, Sicherheit und Unabhängigkeit von privaten Anbietern - bieten. Ein gebührenfreier d€ würde finanzielle Inklusion und Wettbewerb stärken. Er sollte auch ohne Bankkonto und offline nutzbar sein.

Der Erfolg des d€ ist jedoch durch einen übermäßigen Einfluss privater Anbieter auf seine Gestaltung gefährdet. Die Digital Euro Market Advisory Group, das wichtigste Beratungs-gremium der EZB für die Gestaltung und Verbreitung des d€, umfasst 30 Interessensvertreter fast ausschließlich der Finanzindustrie. Nur ein Mitglied vertritt den Einzelhandel, die Verbraucher sind gar nicht vertreten. In der Rulebook Development Group zur Vorbereitung des Regelwerks kommen von 14 Vertretern des Massenzahlungsverkehrs nur jeweils zwei aus Einzelhandel und Verbraucherschutz. Die geringe Einbindung der Verbraucher und Händler kann den Erfolg des d€ beträchtlich schmälern. Hauptgewinner sind europäische Zahlungsdienstleister. Banken können ihre Rolle als Intermediäre behalten.

Die geplante Ausgestaltung des d€ ist nicht attraktiv. Umfragen zufolge würden ihn nur ein Drittel bis 45% der Europäer nutzen. Die Begrenzung des Haltevolumens widerspricht dem Ziel, eine digitale Form von Bargeld zu schaffen. Die vorgesehene Obergrenze (3.000 €) ist zu niedrig im Vergleich zur EU-weiten Begrenzung von Bargeldzahlungen (10.000 €) und könnte bis zur Höhe der gesetzlichen

³ Ausführlich zu den Herausforderungen Birne/Konow RD 2025, 240 ff.

⁴ Vorschlag für eine Verordnung zur Einführung des digitalen Euro, COM(2023) 369 final.

⁵ Ausführlich Birne ZEuP 2024, 407, 429 ff.; zu den Prinzipien einer geeigneten Übertragungsordnung für digitales Zentralbankgeld ebenfalls Birne/Sillaber/Egge RD 2022, 237, 244 f.

Einlagensicherung (100.000 €) angehoben werden. Bis zu diesem Betrag hätte niemand den Anreiz, Einlagen von Geschäftsbanken zur Zentralbank zu verlagern. Auch eine positive Verzinsung würde die Attraktivität erhöhen. Vorbild könnte das Livret A sein, ein jederzeit abhebbares Sparkonto in Frankreich, dessen Verzinsung von der Zentralbank festgelegt wird. Mit einer Obergrenze von 22.950 € pro Person ist es ein attraktives Produkt, das den Wettbewerb und die finanzielle Inklusion stärkt, ohne die Finanzstabilität zu gefährden.

Literatur:

Beretta, Edoardo und Neuberger, Doris: Trump's Crypto Plans – A Boost for the Digital Euro? *Intereconomics*, 2025, 60(3), <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2025/number/3/article/trump-s-crypto-plans-a-boost-for-the-digital-euro.html>

Neuberger, Doris: Wege Europas zu mehr Autonomie im Zahlungsverkehr – die Rolle von privaten Akteuren. *Vierteljahreshefte zur Arbeits- und Wirtschaftsforschung*, 2(1), 2025, <https://elibrary.duncker-humboldt.com/article/75358/geopolitische-risiken-was-andert-sich-fur-deutschland-und-europa>

Dr. Heike Winter

Deutsche Bundesbank

Der digitale Euro

Digitalisierung verändert grundlegend die Art und Weise, wie wir im Alltag für Waren und Dienstleistungen bezahlen und wie Finanzmarkttransaktionen abgewickelt werden. Zentralbanken auf der ganzen Welt arbeiten daher an digitalem Zentralbankgeld (Central Bank Digital Currency, CBDC) und befinden sich dabei in unterschiedlichen Stadien der Erprobung oder Markteinführung. Mit am weitesten fortgeschritten ist das Eurosystem, wo die Vorbereitungen für die Einführung eines Digitalen Euro derzeit auf Hochtouren laufen.

Die Zukunft des europäischen Zahlungsverkehrs

Für die Bundesbank hat das Thema CBDC höchste Priorität. Als größte Zentralbank im Eurosystem will sie die Zukunft des europäischen Zahlungsverkehrs maßgeblich mitgestalten und dabei Verbrauchern, Händlern und Finanzinstituten gleichermaßen einen greifbaren Mehrwert bieten. Daher hat die Bundesbank eine zentrale Rolle in der Arbeit des Eurosystems übernommen.

Im Mittelpunkt der Diskussion um den Digitalen Euro steht meist die Retail-Variante, also Zentralbankgeld für jedermann, das künftig das Bargeld als bislang einzige allgemein zugängliche Form ergänzen soll. Für die rund 340 Millionen Menschen im Euroraum soll der Digitale Euro das Leben erleichtern. Ob an der Ladenkasse, im Restaurant, bei Zahlungen an Freunde und Verwandte oder im Online-Handel: Für all diese Zwecke könnte der Digitale Euro als Zahlungsmittel eingesetzt werden.

Der Digitale Euro bietet zugleich eine Reihe strategischer Vorteile: Erstens würde er die Widerstandsfähigkeit des Euro und der Eurozone gegenüber Krypto-Token wie Bitcoin stärken. Krypto-Token und Stablecoins haben durch die politischen Entwicklungen in den USA erst kürzlich wieder an Bedeutung gewonnen. Zweitens würde der Digitale Euro die starke Fragmentierung des europäischen Zahlungsmarktes verringern, da es trotz zahlreicher Bemühungen bislang keine paneuropäische Zahlungslösung gibt. Drittens böte der Digitale Euro enorme Vorteile bei Autonomie und Sicherheit. Technisch würde er auf europäischen Infrastrukturen laufen. Damit würden unsere kritischen Infrastrukturen unabhängiger von außereuropäischen Kartensystemen oder Bezahlverfahren für den Onlinehandel.

Bundesbank setzt auf Kooperation

Derzeit befindet sich das Eurosystem in Vorarbeiten, um einen möglichst baldigen Start für den Digitalen Euro zu ermöglichen, sowie darauf hinzuwirken, dass die notwendigen rechtlichen Grundlagen des Digitalen Euro vom EU-Gesetzgeber geschaffen werden. Mit der Einführung des Digitalen Euro ist daher nicht vor 2028 zu rechnen.

Auf dem Weg zum Digitalen Euro wird ausdrücklich auf den Dialog und die Kooperation mit dem Markt gesetzt. Weder die Bundesbank noch die EZB wollen die direkte Schnittstelle zu den Bürgerinnen und Bürgern im europäischen Zahlungsverkehr werden. Banken und Zahlungsdienstleister werden daher eine wichtige Rolle im Projekt spielen. Darüber hinaus wird auf die Einbindung interner und externer Interessengruppen sowie der breiten Öffentlichkeit gesetzt. Die Kommunikation mit allen relevanten Interessenvertretern und die Gewährleistung größtmöglicher Transparenz in allen Projektphasen sind für den langfristigen Erfolg des Projekts Digitaler Euro entscheidend.

Der Digitale Euro in seiner Retail-Variante für den täglichen Zahlungsverkehr ist jedoch nur ein Element, an dem die Bundesbank derzeit im Rahmen ihrer langfristigen Vision arbeitet, um den Finanzmarkt der Zukunft mitzugestalten. Neben der Retail-Variante arbeiten Eurosystem und Bundesbank außerdem an einer Wholesale-Variante, die der Abwicklung von Finanzmarktgeschäften zwischen Banken in Zentralbankgeld dient. Derzeit liegt aber der Schwerpunkt auf der Umsetzung einer kurzfristigen Wholesale-Lösung, um den unmittelbaren und wachsenden Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden.

Angesichts der aktuellen geopolitischen Lage war die Notwendigkeit eines vereinten Europas noch nie so dringlich wie heute. Diese geopolitischen Veränderungen bieten jedoch auch die Chance, an der Neugestaltung eines Finanzmarktökosystems für die Zukunft Europas mitzuwirken. Das Eurosystem und die Bundesbank treiben die Entwicklung eines Digitalen Euro entschlossen voran und tragen damit langfristig zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit, Autonomie und Effizienz des europäischen Zahlungsverkehrsmarkts bei.

Felicitas Makait

Verbraucherzentrale Bundesverband

Bargeld ist ein nach wie vor beliebtes Zahlungsmittel, auf das Verbraucher:innen auch in Zukunft nicht verzichten möchten, unabhängig davon, ob vermehrt digital gezahlt wird. Verbraucher:innen möchten selbst entscheiden können, wie sie bezahlen – mit Bargeld, Karte oder Smartphone. Und obwohl Euroscheine und -münzen im Euroraum das einzige gesetzliche Zahlungsmittel darstellen, wird sowohl der Zugang zu Bargeld als auch die Akzeptanz von Barzahlungen zunehmend schwieriger. Ohne einen ganzheitlich gedachten Ansatz, der sowohl die Akzeptanz als auch den Zugang zu Bargeld umfangreich ermöglicht, kann die Nutzbarkeit von Bargeld nicht sichergestellt werden. Es müssen daher beide Maßnahmen zusammengedacht werden. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) fordert daher:

- 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.
- 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.

Ein digitaler Euro als europäische Zahlungslösung, die von Verbraucher:innen im gesamten Euroraum verwendet werden kann, kann aufgrund seiner Form und den damit einhergehenden Eigenschaften als digitales Zahlungsinstrument Bargeld und die mit seiner physischen Form einhergehenden Eigenschaften, wie beispielsweise Anonymität oder Resilienz nicht ersetzen. Daher kann der digitale Euro immer nur als, abhängig von seiner finalen Gestaltung, wünschenswerte Ergänzung zu Bargeld betrachtet werden und vor allem im digitalen Raum Wahlfreiheit erweitern beziehungsweise Zugang zum digitalen Bezahlen ermöglichen. Ein digitaler Euro würde allerdings zu geopolitischer Unabhängigkeit und Resilienz im digitalen europäischen Zahlungsverkehr beitragen.

Matthias Callen

Deutsche Bundesbank

Euro-Bargeld ist im gesamten Euroraum das bislang einzige gesetzliche Zahlungsmittel und bietet eine besondere Kombination von Eigenschaften. Unter anderem ist es in besonderer Weise inklusiv und robust, da es weder technische Voraussetzungen noch eine Kontobeziehung erfordert. Daraus resultiert nicht nur Datensparsamkeit – wichtig zum Schutz der Privatsphäre in einer digitaler werdenden Welt. Bezahlen mit Bargeld schafft auch eine Robustheit gegenüber Störungen des Zahlungsverkehrs.

Allerdings zeigt sich auch im Euroraum ein Trend zu digitalem Bezahlen. Die Frage, ob Bargeld – als traditionelles gesetzliches Zahlungsmittel – auch zukünftig gebraucht wird, ist mit Blick auf dessen gesellschaftlichen Vorteile dennoch 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. Die Bedeutung von Bargeld für die Gesellschaft wird sogar von noch mehr Befragten als hoch erachtet. Damit bleibt Bargeld weiterhin ein wichtiger Bestandteil des Wirtschaftslebens in Deutschland. Ein digitaler Euro – als verlässliches, digitales gesetzliches Zahlungsmittel mit hohem Maß an Privatsphäre – würde dem zunehmend digitaleren Alltag Rechnung tragen und Bargeld sinnvoll ergänzen.

Verbraucherinnen und Verbraucher in Deutschland sollten auch künftig frei wählen können, mit welchen Zahlungsmitteln sie bezahlen. Um diese Wahlfreiheit für alle zu erhalten, ist es wichtig, dass Bargeld weiterhin verfügbar und allgemein akzeptiert bleibt. In Deutschland ist die Versorgung mit Banknoten und Münzen derzeit noch einfach möglich und auch die Akzeptanz von Bargeld im Einzelhandel

ist weiterhin hoch. Zuletzt gab es aber erste Anzeichen dafür, dass das Netz an Geldautomaten in Deutschland ausdünt und Bargeld in einigen Geschäften nicht mehr akzeptiert wird.

Wenn Bargeld als allgemein verfügbares und akzeptiertes Zahlungs- und Wertaufbewahrungsmittel erhalten bleiben soll, besteht somit Handlungsbedarf. Die Bundesbank hat deshalb u.a. das Nationale Bargeldforum initiiert, um Initiativen zur Verbesserung und Stabilisierung des Bargeldkreislaufs vorzubereiten. Auch in der Politik gibt es Bewegung. So stellte die Europäische Kommission im Juni 2023 Vorschläge für einen möglichen Rechtsrahmen für den digitalen Euro und sowie einen zweiten für das Euro-Bargeld, jeweils als gesetzliche Zahlungsmittel, vor. Damit unterstreicht die Europäische Kommission nicht nur die gesellschaftliche Rolle des Bargelds, sondern macht auch deutlich, dass Bargeld und ein digitaler Euro sich zukünftig ergänzen sollen.

Moderation: Monika Lehner

D2.4 Vorfälligkeitsentschädigung bei Immobilienkrediten

Richard Lindner

Scheuch und Lindner Rechtsanwälte beim BGH

Seit langem ist in Rechtsprechung und Gesetz anerkannt, dass der Darlehensgeber eine sog. Vorfälligkeitsentscheidung (VFE) verlangen kann, wenn der Darlehensnehmer vor Ablauf einer Festzinsvereinbarung das Darlehen vorzeitig ablösen will.

Dies gilt sowohl bei einer außerordentlichen Kündigung wegen eines berechtigten Interesses (§ 490 Abs. 2 BGB), als auch für die seit 21.03.2016 mögliche vorzeitige Erfüllung nach § 500 Abs. 2 S. 2 BGB.

Die Voraussetzungen für diese VFE sind in § 502 BGB geregelt. Seit 21.03.2016 wird dieser Anspruch auch für Immobilial-Verbraucherkreditverträge ausgeschlossen, wenn die Angaben über die Laufzeit des Vertrags, das Kündigungsrecht des Darlehensnehmers oder die Berechnung der VFE im Vertrag unzureichend sind.

Die Höhe der VFE und ihre Berechnung ist in der höchstrichterlichen Rechtsprechung weitgehend geklärt (zuletzt etwa BGHZ 240, 38 = VuR 2024, 320 für die Möglichkeit, Negativrenditen bei der fiktiven Wiederanlage des vorzeitig zurückgeführten Betrags schadenerhöhend anzusetzen). Dagegen ist die Rechtsprechung zu den inhaltlichen Anforderungen an die Angaben nach § 502 Abs. 2 Nr. 2 BGB in Bewegung geraten.

In seiner Entscheidung vom 05.11.2019 (BGHZ 224, 1 Rn. 44 f.) sah es der BGH noch als hinreichend transparent und nachvollziehbar an, wenn der Darlehensgeber die für die Berechnung der VFE wesentlichen Parameter in groben Zügen benennt; die Darstellung einer finanzmathematischen Berechnungsformel sei nicht erforderlich.

Zumindest den ersten Teil dieser Rechtsprechung stellte der EuGH mit seiner Formel in Frage, im Kreditvertrag müsse die Methode für die Berechnung der bei vorzeitiger Rückzahlung des Darlehens fälligen Entschädigung in einer konkreten und für einen Durchschnittsverbraucher leicht nachvollziehbaren Weise angegeben werden, so dass dieser die Höhe der VFE anhand der in diesem Vertrag erteilten Informationen bestimmen kann (EuGH NJW 2022, 40 Rn. 102). Er hat zwar später die Angabe von „Elementen“ ausreichen lassen, die es dem Verbraucher ermöglichen, die Höhe der betreffenden

Entschädigung, jedenfalls aber einen Höchstbetrag leicht zu ermitteln (EuGH NJW 2024, 809 Rn. 254 ff.). Diese Erleichterung hilft bislang bei Immobilier-Verbraucher-darlehen nicht weiter. Die Höchstbetragsregelung in § 502 Abs. 3 BGB, die der EuGH im Blick hatte und die in Allgemein-Verbraucherdarlehen regelmäßig wiedergegeben wird, gilt nicht für Immobilier-Verbraucherdarlehen. Dementsprechend sehen die Darlehensbedingungen eine solche oder andere Pauschalierungen nicht vor.

Vor diesem Hintergrund hat der BGH seine Rechtsprechung ergänzt und lässt den Ausschluss-tatbestand des § 502 Abs. 2 Nr. 2 BGB auch dann eingreifen, wenn Angaben fehlen oder fehlerhaft sind (BGHZ 242, 227 Rn. 18).

Insbesondere ist es fehlerhaft, wenn die Erläuterungen den zeitlichen Rahmen für die Berechnung der VFE, der durch die rechtlich geschützte Zinserwartung vorgegeben ist, unrichtig wieder geben. Die rechtlich geschützte Zinserwartung besteht bis zum vereinbarten Fälligkeitszeitpunkt der Rückzahlung oder der nächsten zulässigen ordentlichen Kündigung durch den Darlehensnehmer - bei Ablauf eines vereinbarten Zinsfestschreibungszeitraums oder spätestens 10 Jahre nach Empfang des Darlehens. Wird auf eine längere Vertrags-/Restlaufzeit abgestellt oder eine längere Sollzinsbindung, ist die Angabe unrichtig, der Anspruch daher ausgeschlossen.

Fehlerhaft erscheint aber auch, wenn in die Berechnung eine Kostenpauschale für die Abwicklung der vorzeitigen Rückführung eingestellt wird und diese zu einem wesentlichen Teil für die Berechnung der VFE und Auskunft an den Darlehensnehmer berechnet wird. Diese Leistungen muss der Darlehensnehmer unentgeltlich erbringen (§ 493 Abs. 5 BGB).

Offen bleibt, ob die Berechnungsfaktoren vollständig angegeben werden müssen. Jedenfalls soweit die Regelung den Eindruck einer abschließenden Darstellung erweckt, dürfte dies erforderlich sein. Dann müsste etwa ausdrücklich auf die anspruchsrduzierende Wirkung eines Sondertilgungsrechts hingewiesen werden.

Moderation: Stephen Rehmke

Bund der Versicherten

F1.1 Wohlverhaltensaufsicht für Versicherungsanlageprodukte – Welche Folgen hat das Merkblatt?

Stephen Rehmke

Bund der Versicherten

Das „Merkblatt (01/2023) zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“ der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht aktuell im Fokus einer breiten Debatte um Fehlanreize und Kundenbenachteiligungen im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten.

In dem Merkblatt beschreibt die BaFin Risikoindikatoren zu Effektivkosten, Anlageerfolg oder Stornozahlen, die darauf hindeuten, dass bestimmte Versicherungsanlageprodukte keinen angemessenen Kundennutzen (Value for Money) bieten und insofern gegen die Wohlverhaltensregeln zum Versicherungsvertrieb verstoßen könnten. Auf dieser Grundlage hat die Aufsicht den Lebensversicherungsmarkt analysiert und Ende 2024 von ihren Ergebnissen berichtet. Sie habe Mängel bei der Bestimmung von Zielmärkten im internen Produktfreigabeverfahren der Unternehmen, deutlich überhöhte

Effektivkosten und bedenkliche Stornoquoten feststellen müssen. Exekutivdirektorin Wiens fand dafür klare Worte: „Solche Praktiken, die einseitig zu Lasten der Kundinnen und Kunden gehen, sind nicht akzeptabel.“

Doch die Feststellungen der BaFin bleiben im Ungefähren. Obgleich hier von erheblichen und auch dauerhaften Verbraucherschutzrelevanten Missständen auszugehen ist, erhält die Öffentlichkeit von der Finanzaufsicht keine offiziellen Informationen zu den betroffenen Unternehmen und deren Produkte, geschweige denn zur Qualität und Schwere der Verstöße.

Während sich die Finanzaufsicht in Schweigen hüllt, rüstet die Lobby der Versicherungsbranche verbal massiv auf. Über verschiedene Kanäle hört und liest man vom „deutschen Sonderweg“, einem „Verstoß gegen verfassungsmäßige“ Grundsätze‘ oder einer „fehlsteuernden Ideologie“. Es würde unzulässig in die freie Produktgestaltung von Lebensversicherungen eingreifen und ignoriert, dass gute Beratung auch ihren Preis haben dürfe. Aber wie lassen sich hohe Stornozahlen und die schlechten Zufriedenheitswerte, die unter anderem auch in diversen EU-Studien ermittelt worden sind, mit werthaltiger Beratung verbinden?

Und wie soll der Verbraucherschutz mit dem Befund umgehen? Aus Verbrauchersicht ist es unzulänglich, wenn Maßnahmen der Aufsicht nur verschwiegen das Missverhalten von Unternehmen stoppen, aber Schädigungen nicht kompensiert und sanktioniert werden können.

Wohlverhaltenspflichten erfassen weite Teile des Finanzmarkts in Deutschland und Europa. Die Finanzaufsichtsbehörden sind beauftragt, auf ihre Einhaltung zu achten. Doch dies geschieht auf öffentlich-rechtlichem Weg, auf zivilrechtlicher Ebene wird den Wohlverhaltensregeln von der Rechtsprechung allenfalls nur mittelbare Geltung zugestanden. § 1a Abs.1 VVG erlaubt in dieser Hinsicht eine andere Wertung. Er überführt eine Kernanforderung der Wohlverhaltenspflichten in das private Versicherungsrecht. Danach müssen Unternehmen für ihre Kund:innen „stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interesse“ handeln, ein Verstoß begründet Schadensersatzansprüche. Gleichzeitig kann § 1a VVG als Marktverhaltensregel Unterlassungsansprüche bei einem Verstoß begründen.

Moderation: Dr. Christian Gülich

Bund der Versicherten

F1.2 Finanzielle Abhängigkeit und ihre Folgen- Wege zu mehr finanzieller Stabilität

Selina Haupt

money wealth GmbH

Finanzen wurden nicht für alle gemacht. Aufgrund fehlender Diversität in der Finanzbranche – besonders auf Entscheidungsebene – werden durch (unbewusste) Biases Bedürfnisse bestimmter Kund*innengruppen, wie beispielsweise Frauen, nicht ausreichend in der Produktentwicklung und -vermarktung adressiert. Kein Wunder, dass diese Kund*innengruppen weniger – vor allem langfristige – Finanzangebote nutzen und dadurch auch weniger Vermögen aufbauen. Das führt nicht nur zu wirtschaftlichen Konsequenzen für Finanzdienstleister, im Sinne verpasster Umsätze, sondern auch zu gesellschaftlichen Konsequenzen, wie einem erschwerten Zugang zum Thema Finanzen für bestimmte Kund*innengruppen, finanziellen Abhängigkeiten und Financial Gender Gaps – also systematischen Unterschieden zwischen den Geschlechtern in Bezug auf Einkommen, Vermögen, Altersvorsorge und Zugang zu finanziellen Ressourcen.

Aber diese Gaps resultieren nicht nur aus mangelhaften Finanzangeboten, sondern sind auch historisch gewachsen. Durch sozialisierte Rollenbilder waren Männer lange die alleinigen Versorger, während Frauen die unbezahlte Care-Arbeit übernahmen, wodurch eine klare finanzielle Abhängigkeit entstand. Durch gesetzliche Änderungen wie die Erlaubnis eines eigenen Bankkontos (BRD 1962, DDR 1949) oder der Erlaubnis ohne Zustimmung des Ehepartners arbeiten zu dürfen (BRD 1977, DDR 1950) hat sich in puncto Gleichberechtigung zwar einiges getan, kulturell bestehen die Rollenverteilungen aber bis heute und führen weiterhin zu Abhängigkeiten. Frauen übernehmen immer noch mehr unbezahlte Care-Arbeit, arbeiten deutlich häufiger in Teilzeit, verzeichnen durchs Kinderkriegs Karriereeinbußen und verdienen über ihr gesamtes Erwerbsleben im Durchschnitt 45% weniger Geld (Bertelsmann-Stiftung 2020). Außerdem sind sie überproportional häufig von Altersarmut bedroht. Zudem investieren sie vergleichsweise seltener und dann auch weniger Geld. Weniger Einkommen und Vermögen resultieren schnell in Abhängigkeit vom Partner – in unterschiedlichen Stufen bis hin zum Erleben finanzieller Gewalt.

Aber wie lassen sich finanzielle Abhängigkeiten aufbrechen? Wie schaffen wir mehr finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit?

Zum einen braucht es mehr Aufmerksamkeit und Aufklärung. Zwar ist das öffentliche Bewusstsein in den letzten Jahren stark gestiegen. Dennoch sind die Konsequenzen finanzieller Gender Gaps & Co. vielen nach wie vor nicht ausreichend bewusst.

Zum anderen geht es darum, mit konkreten Angeboten und Lösungen wirklich Gaps zu schließen. Das reicht von strukturellen Verbesserungen, wie Quoten oder Lösungen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf bis spezifischen Finanzproduktlösungen. Dabei geht es nicht darum, neue Produkte im regulatorischen Sinn zu schaffen, sondern individuellere, niedrigschwellige Angebote basierend auf Lebensrealitäten zu entwickeln. Denn fehlendes Wissen und Angst vor Fehlentscheidungen sind nach wie vor die größten Hürden, finanziell zu handeln. Es geht darum, Customer Journeys zu überdenken, viel früher anzusetzen – anstatt Frauen einfach weiter teure „sichere“ Produkte zu verkaufen (Bundesbank 2021).

169 Jahre wird es nach Schätzung des Weltwirtschaftsforums (WEF 2023) noch bis zur finanziellen Parität dauern, insofern wir im selben Tempo weitermachen. Ein langer, weiter Weg, welcher definitiv schneller bewältigt werden muss. Denn von mehr Wohlstand und finanzieller Unabhängigkeit profitieren alle.

Manja Finnberg

Frauzentrum Marie e.V.

Alleinerziehende Eltern und ihre Kinder, sogenannte Ein-Eltern-Familien, zählen zu den Bevölkerungsgruppen mit der größten Armutsgefährdung und Armutsbetroffenheit in Deutschland. 2,7 Millionen der deutschen Familienhaushalte sind Ein-Eltern-Haushalte. Im Berliner Bezirk Marzahn-Hellersdorf, wo unser Projekt beheimatet ist, sind über ein Drittel aller Familien alleinerziehend. 40 Prozent von ihnen beziehen Transferleistungen (teils trotz Erwerbsarbeit) und leben in ökonomisch prekären Lebenslagen.

Bei unserer Beratungs- und Bildungsarbeit mit dieser besonders vulnerablen Bevölkerungsgruppe, die mehrheitlich weiblich ist, haben wir festgestellt, dass die alleinerziehenden Mütter zum Teil eine sehr hohe Kompetenz beim Umgang mit sehr begrenzten Ressourcen haben. Dennoch gelingt der Weg zu

einem ökonomisch eigenständigen Leben nur mit immenser Kraftanstrengung und viel externer Unterstützung.

Als Hindernisse können wir, neben den steuerlich und sozialpolitisch bedingten Benachteiligungen, benennen: 1) Abhängigkeit vom anderen Elternteil/Ex-Partner*in und/oder finanzielle Gewalt vor und nach der Trennung, 2) zu wenig Wissen über Familienleistungen und zu hohe Komplexität ihrer Beantragung sowie zu wenig Wissen über das Steuersystem, 3) unbezahlte Care-Arbeit und mangelhafte Kinderbetreuungsstrukturen, 4) kaum Finanzbildungsformate, die auf die Bedürfnisse der Alleinerziehenden ausgelegt sind.

Zur Verbesserung der Finanzbildung von Ein-Eltern-Familien benötigen wir Workshop- und Veranstaltungsformate, die praxisorientiertes Lernen in den Vordergrund stellen. Für Alleinerziehende sind Wohnortnähe und parallele Kinderbetreuung dabei Voraussetzungen für ihre Teilnahme. Finanzielle Bildung sollte als Bestandteil von Familienbildung betrachtet und finanziert und an niedrigschwelligen Orten wie Familienzentren verankert werden. Ebenso brauchen wir eine Verzahnung von Familienberatung mit rechtlicher und finanzieller Beratung, um bereits in frühen Phasen der Familiengründung eine geschlechtergerechte Aufteilung von Erwerbs- und Carearbeit zu befördern und das Entstehen von ökonomischen Abhängigkeiten vorzubeugen.

Carmen Kobek

Verbraucherbildung Bayern

Finanzielle Abhängigkeit in Paarbeziehungen ist kein individuelles Versäumnis, sondern Ausdruck struktureller Ungleichheit. Noch immer sind es überwiegend Frauen, die ökonomisch von ihren Partnern abhängig sind – sei es durch Teilzeitbeschäftigung, unbezahlte Sorgearbeit oder durch den vollständigen Verzicht auf Erwerbsarbeit zugunsten familiärer Verpflichtungen. Diese Abhängigkeit hat nicht nur Auswirkungen auf die Autonomie im Alltag, sondern vor allem auf die langfristige Absicherung – insbesondere im Fall von Trennung, Krankheit oder im Alter (Stichwort Gender Pension Gap).

Der aktuelle Gender Care Gap (Statistisches Bundesamt, 2024) zeigt: Frauen übernehmen nach wie vor rund 44 Prozent mehr unbezahlte Care-Arbeit als Männer. Diese ungleiche Verteilung wird häufig romantisiert oder als freiwillige Entscheidung dargestellt, übersieht jedoch die mangelnden strukturellen Alternativen. Fehlende Betreuungsangebote, starre Arbeitszeitmodelle und steuerliche Fehlanreize (wie das Ehegattensplitting) zementieren traditionelle Rollenbilder und damit finanzielle Abhängigkeit von Frauen. Hier braucht es politische Reformen und eine gesellschaftliche Aufwertung von unbezahlter Care-Arbeit, damit diese auch zunehmend von Männern übernommen wird. Zu dieser Aufwertung und zur Sensibilisierung für strukturelle Ungleichheiten kann finanzielle Bildung einen Beitrag leisten.

In den letzten Jahren ist der Markt an Angeboten zur finanziellen Bildung für Frauen stark gewachsen. Jedoch zeigt die 2024 veröffentlichte OECD-Bestandsaufnahme zur Finanzbildung in Deutschland, dass weniger als die Hälfte der speziell an Frauen gerichteten Finanzbildungsangebote eine geschlechterspezifische Perspektive aufweist. Ein Anstieg der Vermittlung der oben beschriebenen Zusammenhänge sollte jedoch nicht nur in Finanzbildungsangeboten für Frauen, sondern allgemein in der Finanzbildung angestrebt werden. So werden gesellschaftliche Debatten über finanzielle Abhängigkeit und die Aufwertung von Care-Arbeit nicht nur in einem Teil der Bevölkerung angestoßen. Denn alle Menschen sind für den Abbau von Ungleichheiten verantwortlich und gerade die, die selbst mehr Privilegien haben, haben in der Regel einen größeren Hebel.

Moderation: Anissa Brinkhoff

Freie Journalistin

F1.3 Neue Wege, neue Brücken: Zugangsmöglichkeiten zur Schuldnerberatung**Charlotte Bischoff, Ines Moers**

Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e. V. (BAG-SB)

Bis November 2025 muss die EU-Verbraucherkreditrichtlinie (CCD II) in deutsches Recht umgesetzt werden. Ziel ist es, den Verbraucherschutz im Kreditwesen zu stärken – mit neuen Regeln zu Werbung, Kreditwürdigkeitsprüfung, Buy-Now-Pay-Later-Angeboten und der Rolle von Beratung. Für die soziale Schuldenberatung ist dies eine zentrale Weichenstellung.

Die Richtlinie verpflichtet die Mitgliedstaaten, sicherzustellen, dass Menschen in finanziellen Schwierigkeiten Zugang zu „unabhängigen Schuldnerberatungsdiensten“ haben (Art. 36). Was das in der Praxis bedeutet, ist rechtlich nicht fest definiert – politisch aber hochrelevant. Denn: Wer die Bedingungen festlegt, bestimmt auch, wie erreichbar, qualifiziert und auskömmlich finanziert die Beratungsangebote in Zukunft sein werden.

Im Workshop werfen wir einen gemeinsamen Blick auf den aktuellen Stand der Umsetzung in Deutschland und besprechen die zentrale Frage: Wie muss der Zugang zur Schuldenberatung zukünftig aussehen – unter Berücksichtigung der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie (CCD II)?

An vier Thementischen diskutieren wir je zwei Aspekte: den aktuellen Stand und die zukünftige Ausgestaltung, zu den folgenden vier Fragen:

- Wie landen Menschen in der Schulden- und Insolvenzberatung?
- Wann landen Menschen in der Schulden- und Insolvenzberatung?
- Wer landet in der Schulden- und Insolvenzberatung?
- Wo landen Menschen in der Schulden- und Insolvenzberatung?

Der Workshop richtet sich an Fachkräfte aus der Schulden- und Insolvenzberatung sowie an alle, die sich für die politische und strukturelle Entwicklung der Beratung interessieren. Ziel ist es, Perspektiven aus der Praxis sichtbar zu machen und gemeinsam zu klären, was es für die Zukunft braucht.

F2.1 Schuldnerberatung am Wendepunkt? Wie finanzielle Bildung die Beratung künftig ergänzt.**Nicolas Mantseris**

Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz

Nach dem Scheitern der Ampelkoalition Ende vergangenen Jahres ist auch der Prozess der Nationalen Strategie zur finanziellen Bildung ins Stocken geraten. Die Gründung einer Stiftung zur finanziellen Bildung konnte gesetzlich nicht mehr verankert werden.

Das ist bedauerlich, auch vor dem Hintergrund des aktuellen Koalitionsvertrages. Darin gibt es kein Bekenntnis zur finanziellen Bildung. Außerdem könnte die Ankündigung, alle Ministerien und Bundesbehörden zu verschlanken und Personal abzubauen, die bisher zur notwendigen Verstärkung der Initiative zur finanziellen Bildung angedachte Gründung einer eigenständigen Stiftung sowie deren

adäquate Personalausstattung erschweren. Noch ist auch unklar, welche Ministerien nach dem neuen Zuschnitt für das Thema weiter zuständig sind.

Und doch: Die Schirmherrschaft für die Global Money Week im März 2025 hatte der amtierende Bundesfinanzminister Dr. Jörg Kukies inne. In seinem Statement bei dem Online-Seminar: Soziale Arbeit mit finanziell vulnerablen Haushalten – an dem auch unser Vorstandmitglied Nicolas Mantseris teilgenommen hat - hob Herr Kukies ausdrücklich die Bedeutung der finanziellen Bildung hervor.

Ermutigend ist auch, dass die Finanzministerkonferenz der Länder einstimmig beschlossen hat, die zügige Einführung einer nationalen Strategie zu fordern. Die Finanzminister einzelner Bundesländer haben bereits entsprechende Initiativen auf den Weg gebracht.

Nicht zuletzt starteten im April nun auch die letzten Forschungsprojekte, die im Rahmen des Forschungsprogramms zur finanziellen Bildung gefördert werden. Auch hier sind mehrere Mitglieder des Präventionsnetzwerkes an einzelnen Projekten beteiligt. So wird auch die neue Regierung nicht hinter den Stand vom Herbst 2024 zurückgehen.

Die Empfehlungen der OECD für eine Nationale Strategie sind eine Blaupause für die weitere Entwicklung in Deutschland. Gerade weil die finanzielle Bildung keinen Schwerpunkt der neuen Regierung bildet, müssen die zivilgesellschaftlichen Initiativen weiter aktiv bleiben und die Nationale Strategie unter Einbeziehung der Stakeholder einfordern.

Mit der zeitgleich zur IFF-Konferenz stattfindenden Aktionswoche „Beste Investition – Finanzbildung“ reagiert das Arbeitsfeld Schuldnerberatung auf die geplante Nationale Strategie zur finanziellen Bildung. Die Weiterentwicklung einer konzeptionell durchdachten finanziellen Bildung aus der Perspektive der Schuldnerberatung und einer in den Beratungsprozess integrierten Budgetberatung ist für eine Professionalisierung des Arbeitsfeldes Schuldnerberatung existentiell.

Wiebke Rockhoff

Diakonie Deutschland

Seit dem 20.11.2023 gilt auf europäischer Ebene eine neue Verbraucherkreditrichtlinie, die die Mitgliedstaaten innerhalb von zwei Jahren in nationales Recht umsetzen müssen. Die Richtlinie greift die Herausforderungen auf, die die fortschreitende Digitalisierung des Marktes für Verbraucherkredite mit sich bringt, und verpflichtet Kreditinstitute zu größerer Transparenz im Hinblick auf ihre Produkte. Zugleich verpflichtet sie die Mitgliedstaaten dazu, ihren Verbraucher*innen leicht zugängliche Beratung durch entsprechend qualifizierte Beratungsdienste zu garantieren. Bis Ende November hat die neue Bundesregierung Zeit, gemäß der europäischen Vorgaben erstmalig einen Rechtsanspruch auf Schuldnerberatung für alle Verbraucher*innen in Deutschland einzuführen.

Die soziale Schuldnerberatung berät bei Schulden. Schon immer gilt dabei: Als ganzheitliches Angebot der Sozialen Arbeit besteht der fachliche Anspruch darin, neben einem intervenierenden Ansatz auch präventiv zu wirken. Dafür gibt es jedoch in der Regel keine Mittel der Mittelgeber. Oftmals über Projekte- also nicht langfristig angelegt- haben Schuldnerberatungsstellen sich über die Jahre dennoch wichtige Expertise im Bereich Prävention und Finanzbildung angeeignet; am häufigsten sicherlich in Kooperationen mit Schulen, die ihre Expertise zu Finanzthemen als Kooperationspartner angefragt haben. Einen anderen Weg geht das Land Schleswig-Holstein: Hier werden Präventionsangebote und die Entwicklung konzeptioneller Ansätze durch die Schuldnerberatungsstellen vom Land refinanziert. Erfahrene Schuldnerberater*innen verfügen über Wissen und Kompetenzen, die für

Präventionsangebote höchst wertvoll sind. Insgesamt ist die Erfahrung der Schuldnerberatungsstellen auf dem Feld der Finanzbildung entsprechend vielfältig und individuell.

Dies ändert sich nun mit den neuen Perspektiven durch die Verbraucherkreditrichtlinie. Bereits in der letzten Legislatur hat das Thema Finanzbildung eine zunehmend wichtige Rolle eingenommen, nachdem die Befunde der OECD Deutschland einigen Nachholbedarf hierzu nachgewiesen haben. Zugleich steht immer die Frage im Raum, welche Akteure aus welchen Gründen an diesem Thema interessiert sind. Entsprechend begrüßt wurde von den Interessenverbänden der Schuldnerberatung, dass die neue Bundesregierung im Koalitionsvertrag die Stärkung der Verbraucherrechte, den vorsorgenden Verbraucherschutz und die „nicht interessengeleitete Verbraucherbildung“ zu ihrem Ziel gemacht hat.

Hier sehen die Schuldnerberatungsstellen auf der Grundlage ihrer Expertise die Verantwortung, diese Rolle stärker auszufüllen als bisher. Voraussetzung dafür ist jedoch eine ausreichende finanzielle Unterstützung wie auch ein Kapazitätsaufbau der bereits heute vielerorts vollkommen überlasteten Beratungsstellen. Zugleich muss Raum für einen konzeptionellen Kompetenzaufbau im Bereich der Finanzbildung gegeben sein, um Qualität zu sichern. Auch einige Abgrenzungsfragen werden noch kritisch zu diskutieren sein: Gehört die Kreditberatung zur Aufgabe der Schuldnerberatung?

Die jährliche Befragung zur Auslastung und den Arbeitsschwerpunkten der Beratungsstellen im Vorfeld der „Aktionswoche Schuldnerberatung“ wird in diesem Jahr genutzt, um zu erheben, welche Rolle das Thema Finanzbildung bei den teilnehmenden Beratungsstellen bisher gespielt hat. Die Aktionswoche steht unter dem Motto „Beste Investition – Finanzbildung. Wenn aus Minus Plus wird“ und wird zum Anlass genommen, um weitere wichtige Forderungen im Kontext der Finanzbildung deutlich zu machen: Schuldenprävention und die Vermittlung finanzieller Kompetenzen sollen in allen Lebensbereichen strukturell verankert werden, über die Kinder, Jugendliche und Familien erreicht werden. Die finanzielle Bildung sollte sich in den Lehrplänen aller Schulformen wiederfinden. Die Zusammenarbeit von Schulen und Schuldnerberatungsstellen sowohl bei der Fortbildung von Lehrkräften als auch bei Präventionsangeboten vor Ort sollte politisch gewollt sein und umgesetzt werden. Finanzielle Bildungsangebote werden von allen Altersgruppen und Zielgruppen benötigt und müssen auf sie abgestimmt sein, um Wirksamkeit zu entfalten. Für ältere Menschen oder erwachsene Menschen mit Fluchterfahrung sehen sie anders aus als für Schüler*innen.

Denn sicher ist: Kluge Investitionen in die Finanzbildung von Bürger*innen sparen langfristig staatliche Ausgaben ein.

Julia Schlembach

Liga der freien Wohlfahrtspflege in Baden-Württemberg-Württemberg

„Über Geld spricht man eben doch!“ – Finanzielle Schieflagen in der Sozialpädagogischen Familienhilfe

Finanzielle Themen sind im Studium der Sozialen Arbeit bislang kein eigenständiger Schwerpunkt, spielen in der Praxis jedoch in allen Handlungsfeldern eine zentrale Rolle. Im Kontext der Sozialpädagogischen Familienhilfe (SPFH) treten materielle Deprivation und Überschuldung zum Beispiel häufig als verdeckte Problemlagen auf, die jedoch unmittelbare Auswirkungen auf die Teilhabechancen von Familien und deren Kinder haben.

Im Rahmen des Projekts „Finanzkompass“ des Diakonischen Werks Breisgau-Hochschwarzwald, das durch das Ministerium für Soziales, Gesundheit und Integration Baden-Württemberg gefördert wurde,

wurde unter anderem ein digitales Schulungskonzept für Fachkräfte der SPFH entwickelt. Ziel des Teilprojekts „Über Geld spricht man eben doch!“ war es, finanzielle Problemlagen frühzeitig zu erkennen, Handlungssicherheit im Umgang mit Schulden zu gewinnen und Familien niederschwellig unterstützen zu können. Das Onlineformat bestand aus zwei Modulen à drei Stunden und kombinierte fachlichen Input, Fallarbeit und kollegialen Austausch.

Zentrale Lernziele umfassten die Sensibilisierung für die Relevanz finanzieller Themen in der SPFH, präventive Hilfestellungen und das Erkennen von Indikatoren für finanzielle Schieflagen sowie die Priorisierung von Schulden und Einordnung zentraler Fachbegriffe wie P-Konto oder Verbraucherinsolvenzverfahren. Der Austausch über biografische Übergänge mit finanziellem Risiko und das Kennenlernen seriöser Unterstützungsangebote standen ebenso im Fokus wie die Reflexion eigener Haltungen zu Geld und Schulden.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Projekts war die enge Kooperation mit der regionalen Schuldenberatung, die aktiv in die Seminare eingebunden war und so zur Enttabuisierung und Stärkung der Handlungskompetenz beitrug. Als eine erste strukturelle Maßnahme aus dem Projekt wurde das Thema Finanzen in die Einarbeitung neuer Mitarbeitenden in der SPFH verankert. Weitere langfristige Wirkungen sind perspektivisch zu evaluieren.

Grundsätzlich müssen Finanzbildung sowie Budget- und Schuldenberatung stärker in die Soziale Arbeit eingebunden werden. Zudem gilt es, finanzielle Themen zu enttabuisieren und durch niedrigschwellige, qualitätsgesicherte Angebote den Zugang zu relevanten Informationen zu verbessern. Nur durch die Verbindung individueller Unterstützung und struktureller Veränderungen kann finanzielle Soziale Arbeit zu mehr sozialer Gerechtigkeit und Chancengleichheit beitragen.

Zur Vertiefung empfehle ich das Überschuldungsradar 2025/42 „[Das Finanzielle in der Sozialen Arbeit](#)“ von Dr. Birgit Happel, Dr. Sally Peters und mir.

Dennis Färber

Hessisches Ministerium der Finanzen

Hohe Finanzkompetenzen haben eine enorme Bedeutung für die gesellschaftliche Teilhabe, das finanzielle Wohlergehen und die finanzielle Resilienz von Menschen. Neben dieser individuellen Bedeutung kommen ihnen aber auch eine volkswirtschaftliche, gesamtgesellschaftliche und letztlich demokratie-stärkende Funktion zu.

Hessen hat sich daher auf den Weg gemacht, als Vorreiter die Finanzkompetenzen von Menschen zu stärken. Das Hessische Ministerium der Finanzen legt den Fokus auf den außerschulischen Bereich; schulische Maßnahmen treibt das Hessische Ministerium für Kultus, Bildung und Chancen voran. Ziel ist es, Schritt für Schritt über die gesamte Lebensspanne hinweg spezifische Programme und Initiativen direkt für die Menschen in Hessen zu entwickeln und dabei auch neue Wege gehen.

Aktuell widmet sich unser Team im Finanzministerium den Finanzkompetenzen junger Erwachsener rund um den Berufsstart. Wie der Hessenmonitor, eine vom Land beauftragte wissenschaftliche Studie des Frankfurter Leibniz-Instituts für Finanzmarktforschung SAFE, zeigt, besteht gerade hier ein besonders großer Bedarf. Ein Drittel der etwa 500 befragten Hessinnen und Hessen im Alter von 18 bis 35 Jahren jungen Menschen hat finanziellen Stress, 14 Prozent können ihrer Finanzen wegen noch nicht einmal ruhig schlafen. Ihre Finanzkompetenzen variieren stark, abhängig von Bildung und Geschlecht. Gleichzeitig macht die Studie aber auch Hoffnung: Die jungen Erwachsenen fangen an, sich über Geld

und Finanzen auszutauschen, und stehen dem Thema offen, motiviert und neugierig gegenüber. Fast zwei Drittel der jungen Leute wollen sich sogar in ihrer Freizeit mit dem Thema beschäftigen.

Mit „Zukunftstagen für Auszubildende“ haben wir gemeinsam mit der IWJB gGmbH und der IHK Frankfurt am Main eine Fokusmaßnahme gestartet. Drei weitere solcher Pilotveranstaltungen werden wir gemeinsam mit Kammern der Industrie, des Handels und des Handwerks in Hessen in 2025 durchführen, mittels Vor- und Nachbefragungen evaluieren und optimieren. Noch in diesem Jahr werden weitere physische und digitale Angebote für die Gruppe der Berufseinsteiger folgen.

Bei aller Vielgestaltigkeit der Ursachen einer Überschuldung: Die gezielte Stärkung der Finanzkompetenzen junger Erwachsener kann präventiv einen wichtigen Beitrag dazu leisten, Überschuldungssituationen zu vermeiden, und somit langfristig den Druck auf die Schuldnerberatung als Krisenberater minimieren helfen. Hier liegen Herausforderungen, zumal die Schuldnerberatung vielfach erst dann aufgesucht wird, wenn die individuelle Überschuldung zumindest droht. Aber selbst in dieser konkreten Situation einer (multidimensionalen) Schuldnerberatung hat die Stärkung der Finanzkompetenzen ihren Raum. Situationsgerechte Angebote können im Rahmen der Zukunftsorientierung den Weg der Betroffenen aus dieser Krise unterstützen. Insofern ist die Stärkung der Finanzkompetenzen ein weiter ausbaufähiger Baustein der Schuldnerberatung.

Moderation: Clara Baumann

institut für finanzdienstleistungen e.V.

F2.2 Greenwashing - ein wachsendes Problem auch für die Versicherungsbranche?

Dr. Reiner Will

ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Nachhaltigkeit ist heutzutage nicht mehr nur ein „Nice-to-have“ für Versicherer, sie ist ein Muss. Sie steht im Mittelpunkt von regulatorischen Anforderungen, gesellschaftlichen Erwartungen und ist auch ein wirtschaftlicher Faktor. Doch hier liegt auch die Herausforderung: Viele Unternehmen wollen grün wirken, laufen aber Gefahr, in die Greenwashing-Falle zu tappen. Der Unterschied zwischen echter Nachhaltigkeit und bloßen Marketingversprechen ist klein. Deswegen ist es umso wichtiger, hier klar und transparent zu handeln. Einfache bzw. pauschale Nachhaltigkeitsaussagen wie die „Private Krankenversicherung ist per se nachhaltig. Leistungen sind vertraglich garantiert“ reichen nicht mehr. Informierte Kundinnen und Kunden sowie die Aufsichtsbehörden wollen genau wissen, wie und wohin der Versicherer die Beiträge seiner Kunden anlegt, warum ein Versicherungsprodukt nachhaltig ist, welche ESG-Kriterien wesentlich sind, welche Ziele konkret verfolgt werden oder wie deren Umsetzungsstand ist. Wer als Versicherer glaubwürdig sein will, muss diese Fragen offen und verständlich beantworten können.

In der Kommunikation braucht es einen klaren Kurs: Alle Aussagen sollten immer mit echten Fakten untermauert werden. Vage Werbeaussagen oder überzogene Versprechungen schaden dem Image mehr, als sie nützen. Und hier kommt die Green Claims Directive der EU ins Spiel: Sie sorgt dafür, dass Umweltversprechen wissenschaftlich fundiert und transparent sind. Wer sich nicht daran hält, gefährdet das Vertrauen der Kunden.

Allerdings führt dies zu Aussagen wie: „Durch unsere digitalisierten Schadenprozesse sparen wir jährlich 10.000 kg Papier ein, was einer Reduktion von 15 Tonnen CO₂ entspricht.“

Nachhaltigkeitskommunikation wird dadurch zwar authentisch und glaubwürdig, aber wenig emotional, ansprechend, prägnant und motivierend.

Eine Brücke bilden hier Zertifizierungen und Ratings. Durch sie kann Nachhaltigkeit messbar und vergleichbar werden. Zugleich wird eine mögliche Vielfalt an Bewertungskriterien verdichtet und damit auf den Punkt gebracht. Dass solche ESG-Bewertungen wiederum selber auch ein Glaubwürdigkeitsproblem inkludieren, haben Regulator und Markt erkannt. Analog zur Vergabe von Bonitätsratings müssen sich ab 2026 Anbieter von ESG-Bewertungen bei der Europäischen Wertpapieraufsichtsbehörde registrieren lassen und unterliegen dann einer laufenden Aufsicht.

Marcus Reichenberg

Greensurance Stiftung

Es war eine große Herausforderung, Non-Life-Versicherer (Komposit) davon zu überzeugen, »*Mehrleistungen für nachhaltigen Schadenersatz*« in das Produktportfolio aufzunehmen. Im Oktober 2017 war es so weit, dass erstmals auch die private Haftpflichtversicherung als grün und nachhaltig bezeichnet werden konnte, weitere Sparten folgten. Die Greensurance Stiftung realisierte somit gemeinsam mit einem Versicherungsunternehmen erfolgreich die Markteinführung. In der Folge schlossen sich, wie im Versicherungsmarkt üblich, weitere Anbieter der Assekuranz an.

Neben den Impact getriebenen Akteuren finden sich auch Marktteilnehmer, die ihre Produkte als »green« vermarkten, obwohl der nachhaltige Nutzen sich lediglich auf Einzelmaßnahmen, wie etwa das Pflanzen eines Baumstecklings im Zusammenhang mit dem Produktverkauf beschränkt. Ist das Green oder ist das Greenwashing? Die Greensurance Stiftung hat hierzu, wie viele Verbraucherschutzorganisationen auch, einen klaren Standpunkt.

Um Wettbewerbsverzerrung durch unlautere Nachhaltigkeitsaussagen irreführender Werbung zu unterbinden, erweitert die EU die Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken. Die Richtlinie zur Stärkung der Verbraucher für den ökologischen Wandel durch besseren Schutz gegen unlautere Praktiken und bessere Informationen (EmpCo-Richtlinie) tritt spätestens am 27. September 2026 in Kraft und betrifft auch die Assekuranz. Mit Inkrafttreten der Richtlinie dürfen Unternehmen weder Nachhaltigkeitssiegel verwenden, welche nicht auf einem Zertifizierungssystem beruhen, noch Umweltaussagen treffen, die sich nicht nachweisen lassen.

Neben der Richtigkeit von Verbindlichkeit gegenüber Umweltaussagen, besteht durch die neue Richtlinie die Gefahr, dass der Erfolg der Etablierung von Versicherungsprodukten im Sinne der Nachhaltigkeit gefährdet ist. Auch »Green Hushing«, also die Einstellung der Kommunikation über Nachhaltigkeitsthemen, darf keine Option der Lösung sein. Vor diesem Hintergrund hat die Greensurance Stiftung die Entwicklung eines Nachhaltigkeits-Produktsiegel-Systems für Sach- und Haftpflichtversicherungsprodukte begonnen, welches den Anforderungen der EmpCo-Richtlinien entspricht. Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) fördert das Vorhaben mit der Projektnummer 39471/01. Die Assekuranz ist aufgerufen, als interessierter Kreis an der Entstehung des Nachhaltigkeitssiegels mitzuwirken. Ziel ist es, Komposit-Versicherungsprodukte im Sinne von Verbraucherschutz und Nachhaltigkeit durch eine breit akzeptierte, transparente und nachhaltigkeits-schaffende Kennzeichnung zu stärken. Dies soll einen noch stärkeren Nachhaltigkeitsimpact ermöglichen, der aus unserer Branche – der Versicherungsbranche – heraus beflügelt wird.

Dayane Kemmer Marquart

SIGNAL IDUNA

Die Kommunikation von Nachhaltigkeitsaktivitäten stellt Unternehmen aktuell vor große Herausforderungen. Es gilt, die Balance zwischen „Greenwashing“ und „Greenhushing“ – dem Verschweigen von Nachhaltigkeitsmaßnahmen – zu finden. Angesichts der jüngsten BGH-Urteile im Kontext von Umweltaussagen und der zukünftigen Verschärfung der Rechtslage durch die Umsetzung der „EU-Richtlinie 2024/825 zur Änderung der Richtlinien 2005/29/EG und 2011/83/EU hinsichtlich der Stärkung der Verbraucher für den ökologischen Wandel durch besseren Schutz gegen unlautere Praktiken und durch bessere Informationen“ (kurz: EmpCo) in deutsches Recht ist eine gewisse Zurückhaltung in der Kommunikation spürbar.

Zu Recht besteht die Sorge, dass vorschnell gemachte Aussagen zu Greenwashing-Vorwürfen und damit verbundenen rechtlichen Risiken sowie einem Reputations- und Vertrauensverlust bei den Kundinnen und Kunden führen können. Diese Vorsicht und die damit einhergehende genaue Prüfung der eigenen Kommunikation sind grundsätzlich positiv zu bewerten. Allerdings darf die Sorge vor Fehlern nicht dazu führen, dass das Nachhaltigkeitsengagement gänzlich verschwiegen wird.

Anstatt auf sämtliche Kommunikation zu verzichten, sollten Unternehmen die Chance nutzen, offen und ehrlich über ihre Nachhaltigkeitsbemühungen zu informieren. „Balancehalten“ ist dabei in doppelter Hinsicht zu verstehen und erfordert entsprechende Sorgfalt und Ausgewogenheit in der Nachhaltigkeitskommunikation. Zum einen müssen alle Aussagen faktisch untermauert und belegbar sein. Zum anderen darf die Kommunikation nicht einseitig positive Umweltaspekte betonen, während negative Auswirkungen in anderen Bereichen unter den Tisch fallen (auch als „Hidden Trade-Off“ bezeichnet). Generell ist es wichtig zu vermitteln, dass Nachhaltigkeit ein fortlaufender Prozess ist. Die regelmäßige Überprüfung der eigenen Nachhaltigkeitsleistung und die stetige Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen sind essenziell und sollten transparent kommuniziert werden.

Versicherungsprodukte stellen in diesem Kontext eine besondere Herausforderung dar. Für Verbraucherinnen und Verbraucher ist oft nicht unmittelbar ersichtlich, was Nachhaltigkeit bei Finanzprodukten konkret bedeutet. Klare Beispiele können helfen, das komplexe Thema greifbar zu machen: etwa die Definition von Ausschlusskriterien sowie gezielte und nachweisbare Investitionen in erneuerbare Energien im Bereich der Kapitalanlage.

Neben der kritischen Prüfung und Überarbeitung bestehender Kommunikationsmaterialien sollten Mitarbeitende für das Thema sensibilisiert und entsprechend geschult werden. Die Entwicklung von Leitfäden und Schulungsunterlagen kann die „Angst“ vor der Kommunikation dieses komplexen Themas nehmen und sie befähigen, authentisch und glaubwürdig über die Nachhaltigkeitsaktivitäten des Unternehmens zu sprechen. Neben Hinweisen zu relevanten Gesetzgebungen und Richtlinien bieten sich hierzu exemplarische Textbausteine mit konkreten Beispielen des Nachhaltigkeitsengagements und klaren Vermeidungsstrategien in Form von „Do's und Don'ts“ zum Greenwashing an.

Nachhaltigkeitsengagement sollte aktiv kommuniziert werden – „Greenhushing“ ist keine Lösung. Gleichzeitig ist jedoch Vorsicht und Augenmaß geboten, um nicht in die Greenwashing-Falle zu tappen. Mit der richtigen Balance in der Kommunikation können Unternehmen sowohl rechtliche Risiken verringern als auch das Vertrauen ihrer Kundinnen und Kunden stärken und glaubwürdig ihr Engagement für eine lebenswerte Zukunft präsentieren.

Moderation: Yvonne Zwick

Baum e.V.

F2.3 Finfluencer und Verbraucherschutz**Sandra Klug**

Verbraucherzentrale Hamburg

Das Spektrum der Finfluencer ist wie eine bunte Tüte aus dem Gemischtwarenladen. Von seriösen Informationen bis hin zur absoluten Abzocke ist alles vertreten. Sich in diesem Dschungel zurecht zu finden, ist herausfordernd. Vertrauensvorschüsse werden oft bestraft.

Eins ist aber allen gemeinsam: Es geht ums Geld verdienen. Egal in welcher Form, es steckt ein Geschäftsmodell dahinter. Kostenlose Seminare sind nur der Türöffner, um ein kostenpflichtiges Produkt an den Mann oder die Frau zu bringen. Es wird oft Angst oder Gier geschürt, die die Teilnehmenden zum Kauf weiterer Produkte des Anbieters bewegen soll. Sehr hohe Provisionen fließen.

Dank ausgefeilter Marketingstrategien werden Coachings, Mentorings oder Trading-Strategien teuer verkauft. Ebenso einzelne Produkte, wie kostspielige, aber nicht bedarfsgerechte Versicherungen. Die Anbieter werben mit kostenfreier Beratung, obwohl provisionsabhängiger Vertrieb dahintersteckt.

Influencer-Werbung für Finanzprodukte jeglicher Art ist oft nur unzureichend gekennzeichnet. Die finanziellen Interessen des Anbieters damit nicht immer erkennbar.

Coachings sind nicht reguliert und ein großes Haftungsrisiko besteht für die AnbieterInnen oft nicht. Jede und jeder kann Finfluencer werden, Qualifikationsanforderungen gibt es keine.

Es gilt zunächst, die einzelnen Bereiche zu kategorisieren und zu definieren, bestehende Regelungen konsequent anzuwenden und ggf. zu verschärfen. Sobald Anlagetipps gegeben werden, sollte eine Sachkunde nachgewiesen und transparent gemacht werden. Transparenz über Kosten und Provisionen sind unerlässlich, um Fehlanreize erkennen zu können.

Wie erkennen Verbraucherinnen und Verbraucher die Tricks?

Solange Verbraucherinnen und Verbraucher nicht rechtlich besser geschützt werden, sind sie auf sich gestellt. Oft ist die Absicht der Finfluencer nicht sofort erkennbar. Geht man auf die Webseite der Anbieter, so kann man im Impressum schon einmal feststellen, ob es sich um Vermittler handelt oder wo der Firmensitz liegt. Um Anbieter aus Dubai oder anderen weit entfernten Ländern sollten Verbraucherinnen und Verbraucher einen weiten Bogen machen. Gern wird von unseriösen Anbietern eine traurige Lebensgeschichte gesponnen, um potenzielle Kundinnen und Kunden für sich zu gewinnen. Schnelle Gewinnversprechen und die Aussicht auf großen Reichtum sind immer unseriöse Versprechen. Intransparenz des Geschäftsmodells und der Kosten sind immer ein Grund, das Angebot nicht zu nutzen. Das Angebot, einer kleinen Gruppe von Insidern beizutreten, ist nur ein Trick, um in Verbraucherinnen und Verbrauchern den Wunsch des Dabeiseinwollens zu wecken.

Dr. Helena Klinger

institut für finanzdienstleistungen e.V.

Die Tätigkeit sogenannter „Finfluencer“ ist Fluch und Segen zugleich. Mit der zunehmenden Nutzung von Social Media als Informationsquelle und Plattform zum Tätigen von Vertragsabschlüssen, insbesondere

durch die jüngere Generation und nochmals intensiviert infolge der Corona-Pandemie, gewinnen sogenannte Finfluencer für die finanzielle Allgemeinbildung an Bedeutung. Sie empfehlen über elektronische Medien den Kauf, Verkauf oder das Halten von Kapitalanlagen, oftmals hingegen, ohne über eine finanzielle Sachkunde oder sonstige Lizenz für ihre Vertriebspraxis zu verfügen. Verbraucherschädigende Geschäftspraktiken befürchtend, warnten mehrfach sowohl die BaFin⁶ als auch die ESMA⁷ vor unseriösen Anbietern.

In der Gesamtschau erweist sich das gegenwärtige Regulierungsniveau als unzureichend, um einen angemessenen Verbraucherschutz zu garantieren. Vielmehr zielen die derzeitigen Regelungen vorrangig auf eine Transparenz durch Offenlegungspflichten ab, statt eine Sachkunde des Finfluencers, Qualität der Verbraucherinformationen und Sicherstellung einer loyalen Beziehung zwischen Finfluencer und Adressatenkreis anzustreben. Es bleibt zweifelhaft, ob die Umsetzung der EU-Kleinanlegerstrategie⁸ diese Kritik zumindest in Teilen entkräften kann. Immerhin, erstmalig wird eine einheitliche Definition des Begriffs „Finfluencer“ gewählt, welche zugleich den unterschiedlichen Erscheinungsformen ihrer Tätigkeit Rechnung tragen wird. Verständlicherweise nutzt die EU-Kleinanlegerstrategie daher eine vage Begriffsbestimmung. Finfluencer werden künftig definiert als: *Natürliche oder juristische Person, die mithilfe ihrer Bekanntheit eine gewerbliche Einflussnahme ausübt, um Inhalte, die direkt oder indirekt für Finanzprodukte oder -verträge werben, auf elektronischem Wege und gegen Vergütung (...) öffentlich zu machen.*⁹ Allerdings unterstehen Finfluencer damit weiterhin grundsätzlich keiner Genehmigungspflicht und müssen auch keine spezielle Sachkunde für ihre Tätigkeit besitzen. Die Gefahr für Verbraucher:innen bleibt insoweit bestehen: ihnen wird weiterhin unklar sein, welche Qualifikation sich hinter dem Auftreten als Finfluencer im Gegensatz zum Finanzberater, Finanzvermittler oder Finanzjournalisten verbirgt.¹⁰ Zwar sind die künftig vorgesehene Angabe der wesentlichen Merkmale des beworbenen Finanzprodukts sowie die angedachte „zielmarktangemessene“ Produktgestaltung samt Vertrieb zu begrüßen, einen hinreichenden Verbraucherschutz gewährleisten wird dies hingegen nicht.

Daria Lewandowska

Money Sisters

Finanzen sind längst kein Tabuthema mehr – zumindest auf Social Media. Dort teilen sogenannte Finfluencer:innen Einblicke in ihr Depot, geben Spartipps oder bieten Coachingprogramme an. Viele von

⁶Online-Finanz-Coachings: worauf Sie achten sollten, 27.07.2023, online abrufbar unter: https://www.bafin.de/Shared-Docs/Veroeffentlichungen/DE/Verbrauchermitteilung/weitere/2023/meldung_2023_07_27_Finanz_Coaching.htm; Geldanlage: Top-Renditen durch Finanz-Coachings aus dem Internet?, online abrufbar unter: https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/GeldanlageWertpapiere/verbraucher_finanzcoaching.htm (zuletzt abgerufen am 07.05.2025);

⁷ Warning - For people posting Investment Recommendation on social media, 06.02.2024, online abrufbar unter: https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2024-02/ESMA74-1103241886-912_Warnings_on_Social_Media_and_Investment_Recommendations.pdf (zuletzt abgerufen 07.05.2025).

⁸ Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinien (EU) 2009/65/EG, 2009/138/EG, 2011/61/EU, 2014/65/EU und (EU) 2016/97 im Hinblick auf die Unionsvorschriften zum Schutz von Kleinanlegern vom 24.5.2023, online abrufbar unter: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0279>.

⁹ Entwurf zur Änderung des Art. 4 Abs. 1 Nr. 68a MIFID II, Bericht des Committee on Economic and Monetary Affairs (ECON-Ausschuss) vom 02.04.2024, online abrufbar unter: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2024-0162_DE.html.

¹⁰ Klinger/Peters, Finfluencer und Überschuldungsschutz, Überschuldungsradar 36, November 2023, S. 1, online abrufbar unter: https://www.iff-hamburg.de/wp-content/uploads/2023/11/Ueberschuldungsradar36_Finfluencer_Verbraucher-schutz.pdf (zuletzt abgerufen am 07.05.2025); Tenhagen, VuR 2023, 281f.

ihnen erreichen zehntausende Menschen, oft täglich. Der Einfluss auf das Finanzverhalten – vor allem junger Nutzer:innen – ist deutlich spürbar.

Für manche wirkt das vielleicht ungewohnt oder überraschend. Für mich war es lebensverändernd. Denn ohne die erste Influencerin, der ich 2018 auf Instagram folgte, hätte ich vielleicht noch immer einen großen Bogen um das Thema Geld gemacht. Ich war damals gerade frisch getrennt, orientierungslos und froh, dass mein Mann sich in unserer Ehe um die Finanzen gekümmert hatte. Dass ich das selbst in die Hand nehmen musste – und konnte –, habe ich damals durch Social Media erfahren. Dort sprach endlich eine Frau über Geld – offen, ehrlich, empowernd. Es war ein Wendepunkt.

Seitdem ist viel passiert. Die Szene ist gewachsen, differenzierter geworden, aber auch unübersichtlicher. Wo früher einzelne Stimmen für mehr finanzielle Bildung von Frauen kämpften, tummeln sich heute Dutzende Akteur:innen. Das ist grundsätzlich positiv – je mehr Vorbilder, desto besser. Und: Die emotionale Ansprache, das Teilen von persönlichen Geschichten und die direkte Kommunikation auf Augenhöhe senken die Einstiegshürden für viele, die sich zuvor ausgeschlossen fühlten.

Doch mit der Popularität wächst auch die Verantwortung. Denn: Nicht alle, die Finanzwissen vermitteln, tun dies aus reinem Bildungsinteresse. Viele verdienen ihr Geld über Provisionen, Produktempfehlungen oder teure Kurse. Der Begriff "Finanzcoach" ist nicht geschützt, eine fundierte Ausbildung nicht verpflichtend. Die Folge: Eine Grauzone zwischen Coaching, Beratung und Verkauf, die für Verbraucher:innen schwer zu durchschauen ist.

Als ich selbst begann, andere Frauen bei ihren Finanzfragen zu begleiten, war mir klar: Ich möchte es anders machen. Ich eignete mir Wissen an, machte eine fundierte Ausbildung zur Finanzcoachin und ließ mich zertifizieren. Mir war wichtig, dass ich nicht nur Erfahrungen teile, sondern auch professionell arbeite – und transparent bleibe. Für mich bedeutet Finanzcoaching nicht, Produkte zu verkaufen, sondern gemeinsam Entscheidungen vorzubereiten. Auf Augenhöhe, ohne Verkaufsdruck.

Und genau da liegt das Problem vieler Kanäle: Sie wirken unabhängig, sind es aber nicht. Hinter den sympathisch inszenierten Profilen stehen mitunter große Finanzunternehmen. Werbung ist nicht immer als solche gekennzeichnet, Produktempfehlungen nicht immer objektiv. Gerade im Finanzbereich ist das kritisch – denn hier geht es um Existenzielles. Falsche Entscheidungen können teuer werden, vor allem für Menschen mit wenig finanzieller Resilienz.

Zugleich ist da dieses große Potenzial: Social Media kann Finanzbildung zugänglicher, nahbarer und inklusiver machen. Es kann Menschen erreichen, die von klassischen Angeboten nicht angesprochen werden. Es kann Mut machen, sich mit Geld zu beschäftigen – gerade für Frauen, marginalisierte Gruppen oder Menschen ohne akademischen Background.

Was wir brauchen, ist nicht weniger Sichtbarkeit, sondern mehr Transparenz. Klare Regeln, wer was darf. Bessere Kennzeichnungspflichten. Eine stärkere medienpädagogische Begleitung – in Schulen, in der Erwachsenenbildung, auch durch Plattformen selbst. Und ein stärkeres Bewusstsein dafür, dass finanzielle Bildung keine Instantlösung ist, sondern ein lebenslanger Prozess.

Ich glaube fest daran, dass echte Veränderung möglich ist. Dass Social Media ein Ort sein kann, an dem Finanzbildung empowernd, unabhängig und solidarisch funktioniert. Aber dafür müssen wir genau hinschauen, kritisch hinterfragen – und die Verantwortung ernst nehmen, die mit Reichweite einhergeht.

Finanzen sind politisch. Sichtbarkeit ist Macht. Und Bildung ist der Schlüssel. Lasst uns sie so gestalten, dass sie alle mitnimmt – nicht nur die, die es sich leisten können.

Martin Keiper

HHL Leipzig Graduate School of Management

1. 🗣️ **Finfluencer als digitale Intermediäre einer neuen Anlegergeneration:** Finfluencer fungieren als Meinungsführer einer neuen Anlegergeneration aus Generation Z und Millennials. Über soziale Medien vermitteln sie finanzielle Inhalte niederschwellig, dialogorientiert und authentisch/nahbar – unabhängig von traditionellen Intermediären der „Financial Community“ wie Finanzmedien oder Finanzanalysten.
2. 📖 **Finfluencer schließen die Lücke der klassischen Finanzbildung – mit Ambivalenzen:** Finfluencer tragen zur Demokratisierung finanzieller Bildung bei, indem sie niederschwellige Informationen zu Geldanlage und persönlichen Finanzen bereitstellen und so finanzielle Teilhabe fördern. Gleichzeitig kann ihre eher risikoaffine Grundhaltung/ihre Tendenz zur Risikoaffinität dazu führen, dass vor allem riskante Investmentstrategien/Inhalte zu riskanten Investments Reichweite erzielen – mit dem potenziellen Effekt, spekulatives Anlageverhalten ihrer Follower zu verstärken.
3. ⚠️ **Interessenskonflikte und Intransparenz als strukturelle Herausforderungen:** Viele Finfluencer arbeiten provisionsbasiert – ähnlich wie die konkurrierenden, aber regulierten Finanzberater oder -makler. Dieses Geschäftsmodell birgt (strukturelle) Risiken in Form von Interessenskonflikten und Intransparenz („Moral Hazard“), was insbesondere unerfahrene Follower benachteiligen und das Vertrauen in die Szene nachhaltig/langfristig schwächen kann. Auch wenn sich Follower der finanziellen Motive von Finfluencern bewusst sein sollten, rechtfertigt dies laut HHL nicht, ihre Beweggründe stärker zu hinterfragen als die Motivation von gewinnorientierten konkurrierenden Akteuren.
4. 🌂 **Überregulierung vermeiden und qualitätsbasierte Kooperationen fördern:** Anstelle einer ökonomisch kostenintensiven regulatorischen Übersteuerung (Wettbewerbsbeschränkung) plädiert die HHL für die Förderung von Qualität als komplementäres Instrument zur notwendigen, aber maßvollen Regulierung. Dies kann etwa dadurch erreicht werden, dass ausschließlich qualitätsbasierte Kooperationen von werbenden Unternehmen eingegangen und unseriöse Akteure durch zunehmende Professionalisierung (schrittweise) aus dem Markt verdrängt werden („FinQ Framework“ als Orientierung/Selektionsinstrument).
5. 💛 **Strategische Partnerschaften mit Finfluencern bieten Potenziale – bei klarer Governance:** Finfluencer können als strategische Partner sowohl finanzielle Bildung fördern als auch den Zugang zu einer neuen Anlegergeneration eröffnen. Mehrwertstiftende Kooperationen – etwa im Rahmen sog. „Finfluencer Relations“ innerhalb der Investor Relations – setzen jedoch einen strukturierten Auswahl- und Monitoringprozess voraus (siehe „FinQ Framework“ der HHL). Organisationen, die mit Finfluencern kooperieren möchten, insbesondere börsennotierte Unternehmen, müssen dabei Reputations- und Governance-Risiken identifizieren und aktiv steuern („Capital Market Fit“).

Prof. Dr. Alexander Zureck

FOM Hochschule in Düsseldorf & Alohacation Creators LLC

Finfluencer und Finanzbildung: Warum Qualitätssicherung heute wichtiger ist denn je.

In den vergangenen Jahren hat die Bedeutung von Finfluencern bei der finanziellen Entscheidungsfindung junger Menschen deutlich zugenommen. Zunehmend informieren sich Nutzerinnen und Nutzer,

insbesondere der Generation unter 40 Jahren, auf Plattformen wie Instagram, TikTok und YouTube sowie auf eigenständigen Finanzportalen über Themen wie Sparen, Anlegen, Kredite oder Versicherungen. Dabei rücken traditionelle Ansprechpartner wie Banken oder lokale Finanzberater zunehmend in den Hintergrund. Laut einer Umfrage (LinkedIn, Consumer Insights 2024) geben über 45 % der unter 40-Jährigen an, sich vorrangig über soziale Medien zu Finanzthemen zu informieren. Gleichzeitig nutzen bereits 58 % dieser Altersgruppe Finanz-Apps oder mobile Bankdienstleistungen für ihre Geldgeschäfte (Bitkom, Digital Finance 2023).

Vor diesem Hintergrund gewinnen Maßnahmen zur Qualitätssicherung im Bereich der Finfluencer-Kommunikation zunehmend an Bedeutung. Durch unsere eigene Zusammenarbeit mit Portalen wie Northern.finance oder Zendepot.de leisten wir als Beratung einen wesentlichen Beitrag zur Qualitätssicherung redaktioneller Beiträge von Finfluencern und Finanzportalen. Im Rahmen unserer Beratung wird sichergestellt, dass Inhalte, die über soziale Medien verbreitet werden, einer Überprüfung unterzogen und nach nachvollziehbaren Kriterien bewertet werden. Dies soll insbesondere jungen Menschen eine verlässliche Orientierung in einer zunehmend komplexen digitalen Finanzwelt ermöglichen. Grundsätzlich ist die Entwicklung, dass sich viele junge Menschen online über Finanzen informieren, positiv zu bewerten. Der Zugang zu Wissen wird erleichtert, Hemmschwellen werden abgebaut und Finanzthemen erreichen Zielgruppen, die über klassische Wege schwer erreichbar wären.

Gleichzeitig entstehen jedoch auch immer wieder neue Risiken, aktuell insbesondere im Bereich der sogenannten Krypto-Influencer. Zunehmend werben Influencer auf Plattformen wie YouTube oder Instagram für kostenpflichtige Kurse, in denen sie schnellen Reichtum durch Investitionen in Kryptowährungen versprechen. Solche Versprechen – beispielsweise innerhalb kürzester Zeit Millionär zu werden – sind kritisch zu hinterfragen und weisen häufig Merkmale eines Betrugs auf. Zwar gibt es Einzelfälle, in denen Menschen mit Kryptowährungen hohe Gewinne erzielen konnten, jedoch sind diese eher mit Glücksspielen, wie beispielsweise Roulette im Casino, vergleichbar. Die große Mehrheit der Investoren trägt hohe Risiken und verliert dabei oft erhebliche Summen. Hier ist eine gute Finanzbildung essenziell, da die Regulatoren nicht schnell genug agieren können.

Gerade weil junge Menschen für solche Versprechen besonders empfänglich sind, ist die Qualitätssicherung durch unabhängige Stellen von zentraler Bedeutung. Nur durch transparente Standards und bewusste Aufklärung kann sichergestellt werden, dass der Nutzen der Finfluencer-Kultur überwiegt und Verbraucherinnen und Verbraucher effektiv geschützt werden. Vor allem ist die Kooperation mit einem qualitätssichernden Partner auch ein zusätzliches Gütesiegel für Finfluencer.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Finfluencer eine zunehmend bedeutende Rolle in der Finanzbildung junger Generationen einnehmen. Während qualitätsgesicherte Inhalte großes Potenzial bergen, sind gleichzeitig eindeutige Schutzmechanismen gegen unseriöse Angebote unerlässlich, um Verbraucherinnen und Verbraucher vor finanziellen Schäden zu schützen. Die bisherigen wissenschaftlichen Analysen verdeutlichen die Notwendigkeit, neue Formen der digitalen Finanzbildung konsequent weiterzuentwickeln und Risiken frühzeitig zu adressieren.

Moderation: Monika Lehner

Wissenschaftsredakteurin und freie Moderatorin

F2.4 Altersvorsorge - Auszahlphase in der Praxis

Rainer Schwenn

MLP

Lebenslange Ausgaben erfordern lebenslange Einnahmen

Altersvorsorge zielt darauf ab, den Lebensstandard im Alter zu sichern und Altersarmut zu verhindern. Eine lebenslange Rente spielt hierbei eine zentrale Rolle, um Einnahmen bis zum Lebensende zu sichern. Unabhängig davon, wie alt man wird und auch unabhängig davon, welche Turbulenzen sich am Kapitalmarkt ergeben.

Die Unsicherheit der eigenen Lebenserwartung

Viele Verbraucherinnen und Verbraucher unterschätzen, wie alt sie werden, da sie sich an ihren Eltern oder Großeltern orientieren (Ankereffekt). Allerdings wird nach der 15. Koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes die Hälfte der heutigen Rentnerinnen und Rentner 85 Jahre und älter. Das bedeutet, jede zweite Neurentnerin und jeder zweite Neurentner würde einen Auszahlungsplan bis zum Endalter 85 Jahre überleben. Diese Unsicherheit kann verlässlich nur durch ein Kollektiv ausgeglichen werden, sofern man einen gewissen Kapitalverzehr in Betracht zieht. Hierbei ist es notwendig, die lebenslange Alterssicherung als einen gesellschaftlichen Vorteil anzuerkennen, um sicherzustellen, dass Rentnerinnen und Rentner in Würde und finanzieller Sicherheit alt werden können.

Die Risiken des Kapitalmarktes sind für Einzelne schwer zu überblicken

Auszahlungspläne, die höhere Chancen des Kapitalmarkts nutzen möchten, bedürfen einer permanenten Überprüfung, um eine Auszahlung auch in Zukunft zu gewährleisten – bis ins hohe Alter. Hier liegt ein großes Risiko, dass Verbraucherinnen und Verbraucher im Alter nicht mehr in der Lage sind, diese regelmäßigen Adjustierungen vorzunehmen. Auch der Beginn der Auszahlung kann im Gegensatz zu einer Rentenversicherung nicht genau und mit Sicherheit gewählt werden. Durch starke Schwankungen am Kapitalmarkt kann es vorkommen, dass Verluste „ausgesessen“ werden müssen, womit sich gegebenenfalls der geplante Auszahlungsbeginn verschiebt.

Fazit: Zur Finanzierung von regelmäßigen, lebenslangen Ausgaben kann nur eine lebenslange Rente finanzielle Risiken sicher abdecken. Für zusätzliche Wünsche wie z. B. Reisen oder andere Hobbys kann auch eine ertragsorientiertere Anlage am Kapitalmarkt genutzt werden.

Jens Martin

Alte Leipziger

Man hört kaum jemanden sagen: „Eine Wohngebäudeversicherung gegen Feuer ist unnötig, weil mein Haus vermutlich nicht abbrennt.“ Diese Versicherung schützt vor existenziellen Risiken – deren Eintreten zwar unwahrscheinlich ist, aber gravierende Folgen hätte. Der Nutzen wird daher selten infrage gestellt. Anders bei der lebenslangen Rentenversicherung: „Die lohnt sich nicht, ein ETF-Auszahlplan bis 85 ist viel besser.“ Häufig wird argumentiert, dass Auszahlpläne höhere monatliche Zahlungen

bieten und das Kapital flexibel verfügbar bleibt – und älter als 85 würden sowieso die wenigsten. Die Risiken dahinter werden dabei jedoch oft ausgeblendet.

Dabei gilt: Jeder Mensch ist anders. Lebenssituation, Vermögen, Gesundheitszustand und persönliche Ziele müssen berücksichtigt werden. Eine Standardlösung gibt es nicht – gerade deshalb ist es wichtig, zentrale Risiken wie die Lebenserwartung oder die Marktentwicklung bewusst in die Entscheidung einzubeziehen.

Lebenserwartung – das unterschätzte Risiko

Die Menschen werden immer älter. Das ist eine erfreuliche Entwicklung, wer mag in diesem Zusammenhang von einem Risiko sprechen? Wie das statistische Bundesamt belegt, waren im Jahre 2023 „mehr als die Hälfte der verstorbenen Frauen und fast ein Drittel der verstorbenen Männer 85 Jahre und älter.“ Das bedeutet: ein Auszahlplan bis 85 hätte für viele Menschen also nicht ausgereicht. Für sie droht ein abruptes Ende der Zahlungen – möglicherweise mit gravierenden finanziellen Folgen. Und die Lebenserwartung steigt Jahr für Jahr: ebenfalls lt. Bundesamt in den letzten Jahrzehnten zwischen 0,1 bis 0,3 Jahre pro Kalenderjahr, d.h. der Anteil derer, für die das monatliche Einkommen eines Auszahlplans vorzeitig endet, steigt weiter an. (https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/08/PD24_317_23211.html)

(<https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/sterbetafel.html>)

Kapitalmarktrisiken – realer als gedacht

ETF-Auszahlpläne wirken transparent und renditestark – doch sie basieren auf Annahmen. Niemand kann garantieren, dass die angenommene Rendite tatsächlich erzielt wird. Mindestens genau so kritisch ist, dass Renditen an den Kapitalmärkten nicht gleichmäßig anfallen, sondern mit teils erheblichen Schwankungen.

Relativ offensichtlich ist, dass, wenn die tatsächliche Rendite niedriger als in den Prognoserechnungen angenommen ausfällt, entweder die monatlichen Auszahlungen zu reduzieren sind oder das Guthaben bereits vor dem geplanten Ende des Auszahlplans aufgebraucht sein wird.

Etwas überraschender sind die Ergebnisse einer Untersuchung des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa Ulm) aus dem Jahr 2023: Berücksichtigt man, dass der Fonds, selbst wenn er langfristig die erhoffte Rendite auch erzielt, diese nur unter marktüblichen Schwankungen erwirtschaften kann, so liegt die Wahrscheinlichkeit, dass der Entnahmeplan bis zum gewünschten Endalter läuft, im untersuchten Beispielfall überraschenderweise bei nur rund einem Drittel. (<https://www.ifa-ulm.de/Rente-gef%C3%B6rderte-AV.pdf>)

Anders bei der lebenslangen Rente: Hier übernimmt der Versicherer das Kapitalmarktrisiko und garantiert lebenslange Auszahlungen – unabhängig von Marktentwicklungen und Lebenserwartung. Das bietet nicht nur finanzielle Sicherheit, sondern auch psychologische Entlastung.

Fazit: Was für den einzelnen Kunden die „richtige“ Lösung ist, lässt sich nicht pauschal beantworten. ETF-Auszahlpläne wirken attraktiv, weil sie anfangs höhere Zahlungen bieten. Das Risiko für den Kunden besteht darin, dass sie zu früh enden. Wer Pech hat – mit dem Alter oder dem Markt – steht plötzlich ohne Einkommen da. Eine lebenslange Rente sichert genau dieses Risiko ab: Sie zahlt – garantiert – solange man lebt. Denn am Ende geht es nicht darum, wie viel Sie monatlich bekommen – sondern ob Sie überhaupt noch etwas bekommen, wenn Sie es am dringendsten benötigen.

Michael Beumer

Stiftung Warentest

Pantoffel-Entnahmeplan der Stiftung Warentest

Der Pantoffel-Entnahmeplan der Stiftung Warentest bietet eine einfache und flexible Möglichkeit, das eigene Vermögen im Ruhestand zu verwalten. Anleger können jederzeit größere Summen entnehmen, beispielsweise für Renovierungen oder besondere Ausgaben. Durch Investitionen in Aktien sind in der Regel höhere Renditen als bei Versicherungsprodukten möglich. Selbst bei Börsencrashes schützen ausgefeilte Entnahmestrategien vor Rentensenkungen. Ein weiterer Vorteil ist, dass im Todesfall das gesamte verbleibende Vermögen an die Erben geht. Der Nachteil gegenüber klassischen Rentenversicherungen: Es gibt keine Garantie für eine lebenslange Rente oder eine Mindesthöhe der Zahlungen.

Grundidee des Pantoffel-Portfolios ist in der Einzahl- und der Entnahmephase die feste Aufteilung des Vermögens in einen Sicherheitsteil, etwa Tagesgeld oder Renten-ETF, und einen Renditeanteil, in erster Linie ein Welt-Aktien-ETF. Bei dem ausgeglichenen Pantoffel-Portfolio geht dann je die Hälfte des Geldes in den Rendite- und in den Sicherheitsteil. Einmal im Jahr wird geschaut, ob die ursprüngliche Mischung noch passt und bei zu großer Abweichung umgeschichtet. In der Rentenphase wird das Geld zunächst aus dem Sicherheitsstock entnommen, denn das Geld für spätere Rentenzahlungen etwa in 25 Jahren kann noch im Aktienteil verbleiben. Der hohe Aktienanteil und die geringen Kosten bei geringem Aufwand versprechen eine bessere Rendite als klassische Rentenversicherungen, die hauptsächlich in sichere Anlagen investieren und daher geringere Renditen erzielen.

Zu Beginn der Rentenphase entscheidet sich der Anleger dann für eine Dauer der Auszahlphase, um die Höhe der monatlich möglichen Auszahlung zu bestimmen. Je nach persönlicher Situation kann dies jederzeit verlängert oder verkürzt werden, auch können größere Geldsummen auf einen Schlag entnommen werden. Die Stiftung Warentest hat zudem verschiedene Entnahmemodelle entwickelt, sodass die Auszahlungen unabhängig vom Stand des Aktienmarktes konstant bleiben oder steigen. Die Summen lassen sich mit dem Entnahmerechner auf [test.de](https://www.test.de) in wenigen Sekunden bestimmen.

Nicht geeignet ist das Portfolio für Personen, die sich grundsätzlich gar nicht mit der Verwaltung ihres Vermögens beschäftigen wollen und die zudem die Garantie haben wollen, immer eine Rente zu erhalten, selbst wenn sie sehr sehr alt werden sollten.

Cvetelina Todorova

BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V.

In dieser Legislaturperiode steht das Altersvorsorgedepot nicht mehr im Vordergrund der Diskussionen. Neue Vorschläge füllen den Koalitionsvertrag – eine Frühstart-Reform und der Dauerbrenner

einer Reform der Riester-Rente. Für beide Vorhaben sollten allerdings die Grundpfeiler des Konzepts zum Altersvorsorgedepot der Fokusgruppe gelten: weg von starren Garantievorgaben und Verrentungspflichten, hin zu flexiblen, renditestarken Modellen.

Was lange als „sicher“ galt, erweist sich zunehmend als Hindernis. Denn in der Praxis heißt dies unter Umständen verpasste Renditechancen und teure Produkte.

Das trifft auch und gerade auf die gesetzliche Pflicht zur lebenslangen Rentenzahlung zu – ein Relikt aus Zeiten, in denen die Altersvorsorge einem Einheitsmodell folgte. Doch Menschen sind verschieden, ihre Bedürfnisse im Ruhestand auch. Wer Sicherheit möchte, soll eine lebenslange Rente bekommen können. Aber wer Flexibilität, höhere Auszahlungen und mehr Selbstbestimmung will, muss sich auch für alternative Modelle entscheiden dürfen

Fondsanzahlpläne bieten höhere Renditechancen, mehr Flexibilität und in der Regel eine ausreichende Versorgung bis zum Lebensende. BVI-Berechnungen zeigen, dass in über 95 Prozent der Fälle das Kapital - selbst bei vorsichtigen Annahmen - bis ans Lebensende reicht. Das Risiko, dass das Geld vorzeitig aufgezehrt wird, ist sehr gering. Bei regelmäßigen Auszahlungen in Höhe des marktüblichen garantierten Leibrentenbetrags liegt die Wahrscheinlichkeit, dass das Kapital bis zum Lebensende ausreicht, bei rund 96%. Und selbst wenn das Kapital früher aufgebraucht wäre, deckt es dennoch den Großteil des Ruhestands finanziell ab. Die wenigen Fondsrentner, deren Kapital vorzeitig aufgezehrt ist, werden nicht automatisch zum Sozialfall. Nur 1,2 Prozent müssen fünf Jahre oder länger ohne zusätzliche Auszahlungen aus ihrer privaten geförderten Altersvorsorge auskommen. Die Fondsrente ist eine private Zusatzrente, die der Aufrechterhaltung des Lebensstandards dient. Den Hauptteil der Alterseinkünfte leistet die gesetzliche Rente. Hier davon auszugehen, dass die wenigen Menschen, die im Fall der Fälle darauf verzichten müssen, direkt in die Grundsicherung fallen, ist nicht realistisch.

Länder wie die USA oder Frankreich zeigen, wie es besser geht. Dort setzen die Menschen verstärkt auf kapitalmarktbasierende Modelle – ohne Garantien oder Verrentungspflichten. Anzahlpläne erfreuen sich dort besonderer Beliebtheit. Eine Verpflichtung, ein bestimmtes Renteneinkommen bis zum Lebensende zu garantieren, gibt es nicht. Das Deutsche Aktieninstitut (DAI) hat dazu mehrere Länder analysiert und stellt fest, dass Menschen in der Auszahlphase so vorsichtig Geld entnehmen, dass das Ersparte nicht während der Rentenzeit aufgebraucht wird. Es gibt sogar einige Länder, die deswegen Vorschriften für eine jährliche Mindestentnahme eingeführt haben. Die Flexibilität, einen Anzahlplan ohne eine verpflichtende Verrentung wählen zu können, muss daher auch in Deutschland gewährleistet sein.

Eine moderne private Altersvorsorge muss flexibel, effizient und individuell gestaltbar sein. Für die neue Regierung aus CDU und SPD gilt es zu verstehen: Der Abschied von gesetzlichen Zwangsvorgaben bei Garantien und Verrentung ist kein Risiko, sondern eine Chance. Wer Menschen zur Vorsorge motivieren will, muss ihnen vertrauen – und ihnen Gestaltungsspielraum geben.

Christian Nuschele

Standard Life

Auszahlphase in der Praxis: Mit der passenden Kombination zum sorgenfreien Ruhestand

Viele Menschen sparen jahrzehntelang sehr diszipliniert für ihre private Altersvorsorge an. Das Ansparen ist aber nur eine Seite der Medaille. Je näher der Ruhestand kommt, desto mehr sollte man sich mit der Frage beschäftigen, was mit dem angesparten Geld im Alter eigentlich passieren soll. Umfragen bestätigen immer wieder, dass dies allerdings nicht der Fall ist und Menschen keinen Finanzplan für den Ruhestand haben. In der Praxis sehen wir häufig, dass die Auszahlungen auslaufender Lebensversicherungsverträge auf Spar- oder Festgeldkonten landen. Dies sorgt zwar auf der einen Seite für vermeintliche Sicherheit, auf der anderen Seite aber auch dafür, dass das angesparte Geld inflationsbedingt Jahr für Jahr schrumpft. Dies erhöht nicht zuletzt auch aufgrund der steigenden Lebenserwartung die Gefahr, dass in den letzten Lebensjahren kein Geld mehr zur Verfügung steht.

Eine entscheidende Frage ist also, wie vorhandenes Vermögen so gesichert und investiert werden kann, dass es möglichst lange ausreicht. Aus meiner Sicht ist es dringend notwendig, die Ruhestandsphase professionell und mit Hilfe eines unabhängigen Beraters zu planen. Dabei sollten Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, sowie die laufenden Einnahmen und Ausgaben berücksichtigt werden.

Wie kann eine Strategie in der Ruhestandsphase aussehen? Zunächst einmal sollten die laufenden fixen Ausgaben im Alter zuverlässig gedeckt werden. Dazu gehören etwa Kosten für Wohnen, Mobilität, Lebenshaltung und Gesundheit. Für die Deckung dieser Ausgaben bietet sich eine lebenslange Rente an. Eine vollgarantierte Rente eignet sich für sicherheitsbewusste Kundinnen und Kunden, die keine Schwankungen und keine Unsicherheit in ihrer Planung möchten. Es sollte allerdings nicht mehr verrentet werden, als für die Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist.

Lebenslange Renten sollten entsprechend nur ein Baustein innerhalb der Ruhestandsplanung sein und mit Lösungen kombiniert werden, die einen stärkeren Fokus auf Flexibilität und Rendite haben. Kundinnen und Kunden haben bei Renteneintritt häufig noch einen Anlagehorizont von 15, 20 oder mehr Jahren. Hier bietet sich es sich durchaus an, weiterhin auf die Chancen der Kapitalmärkte zu setzen. Darüber hinaus bieten Lösungen wie eine fondsgebundene Lebensversicherung ein hohes Maß an Flexibilität. Kundinnen und Kunden können sich einen Teil ihres angesparten Geldes flexibel und kostenfrei auszahlen lassen. Dies ist gerade in der ersten, aktiven Phase des Ruhestands oder auch für spontan anfallende Kosten sehr wichtig. Es kann darüber hinaus aber ebenfalls ein Auszahlplan mit fixen monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Zahlungen vereinbart werden, um bestehende Rentenzahlungen planbar aufzustocken. Dies kann beispielsweise auch bei anfallenden Pflegekosten eine passende Lösung sein. Kundinnen und Kunden ist aber auch die Absicherung der Angehörigen wichtig. Mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung ist es möglich, Vermögen zu Lebzeiten steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen.

Wir stellen in der Praxis noch einen sehr starken Fokus auf den Ansparprozess als erste Phase der Alterssicherung fest. Die Planung der Ruhestandsphase ist allerdings mindestens genauso wichtig. Hier kann eine falsche oder fehlende Planung massive Auswirkungen haben und auch eine bislang erfolgreiche Altersvorsorge gefährden. Lösungen sollten hier Sicherheit, Planbarkeit, aber eben auch attraktive Investments und Flexibilität bieten. Gerade in der jüngeren Vergangenheit haben wir immer

wieder Diskussionen um lebenslange Renten und Auszahlpläne gesehen. Hier geht es aus meiner Sicht nicht um ein „Entweder-Oder“, sondern gerade die Kombinationen aus Rente und Auszahlplan ist in der Praxis häufig die passende Lösung.

Moderation: Anke Dembowski

Freie Journalistin

P3: Kundeneinbindung und Verbraucherschutz - Ergänzung oder Gegensatz?

Wibke Moldaschl

TeamBank

Bedeutung von Customer Experience in der heutigen Zeit

In den letzten Jahren ist die Welt von Krisen, Kriegen und politischen Unruhen geprägt. All das macht etwas mit den Menschen – es verändert Verhaltensweisen, Lebensstile, Mindsets und hat dementsprechend Auswirkung auch auf die Bedürfniswelten rund um das Thema Finanzen. Im Zeitalter multipler Krisen suchen Menschen nach einem Anker und dies überträgt sich auch auf die Nutzung und Wahrnehmung von Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen. Starke Marken schaffen in diesen Zeiten Sicherheit und Vertrauen, weil sie eine Konstante sind. Je unsicherer das Umfeld ist, um so stärker ist das Sicherheitsbedürfnis der Menschen. In den vergangenen 5 Jahren hat daher im Liquiditätsmanagement ein massiver Switch vom Bedürfnis der maximalen Flexibilität hin zum Wunsch nach Sicherheit stattgefunden. Ganz vorn steht dabei für die Menschen, dass das Zugesicherte auch eingehalten wird, es keine nachträglichen Veränderungen gibt, Planbarkeit ist ein sehr neues und wichtiges Bedürfnis geworden.

Die Customer Experience als die Summe aller Erlebnisse, die Verbraucher und Verbraucherinnen mit einem Produkt, einer Dienstleistung oder einem Unternehmen haben, ist auf der einen Seite entscheidend für die erfolgreiche Differenzierung und damit den Erfolg als Unternehmen aber auf der anderen Seite bietet es die Chance, echte Bedürfnisse der Menschen zu erkennen und diese wahrzunehmen und ehrlich mit den Menschen zu agieren.

Aus diesem Grund ist für mich die CX wesentlich mehr als nur ein paar Usertestings durchzuführen. Sie beginnt bereits mit der Ausgestaltung von Produkten und der Berücksichtigung des Customer Needs. In der TeamBank haben wir 2016 begonnen, das Thema CX aufzubauen und sind seit 2022 als kundenzentriertes Unternehmen auch organisatorisch in einer Matrixorganisation entlang des Customer Lifecycle aufgestellt. Das war kein Selbstläufer, sondern konsequente Aufbauarbeit.

Startpunkt war die Implementierung eines umfassenden Feedbackmanagements mit Interviews, Usertestings, Online-Communities und Kundenkonferenzen als feste Institution. Mit der Implementierung der Kundenkonferenzen hat der Aufbau der CX einen großen Sprung gemacht, weil wir einen ersten Mindset-Change innerhalb des Unternehmens einleiten konnten. Mitarbeitende aus allen Bereichen und Hierarchien hatten die Möglichkeit, zusammen mit Kundinnen und Kunden einen Tag zu verbringen und über deren Erfahrungen zu sprechen. Plötzlich hat man erkannt, dass die eigenen Bedürfnisse doch andere sind als die der Kundinnen und Kunden. Ergänzend zum Feedbackmanagement erheben

wir regelmäßig den Customer Need unserer Zielgruppen. Keine Produktentwicklung findet ohne Customer Need und ohne das CX-Team statt. Denn auch hier können wir die ersten Weichen in Richtung positiver Erlebnisse stellen. Mittlerweile erarbeiten crossfunktionale Teams gemeinsam Produktprozesse im Sinne unserer Kundinnen und Kunden. Es gibt keine Entscheidung auch auf Vorstandsebene, ohne die Betrachtung des Customer Needs.

Natürlich funktioniert das noch nicht immer optimal, natürlich gibt es Themen, die sich über das Bedürfnis der Menschen hinwegsetzen aber das Verständnis, die Wichtigkeit, dass wir Kundinnen und Kunden einbeziehen, ihre Interessen berücksichtigen, das ist in der gesamten Organisation angekommen. Wir sprechen mit ihnen, denn nur so können wir auch in ihrem Sinne agieren. Dabei spielen Transparenz, Ehrlichkeit, Vertrauen und Augenhöhe eine ganz große Rolle. Unser Anspruch, lieber ein zufriedener Nichtkunde als ein unzufriedener Kunde hat weiterhin über die Jahre hinweg Bestand. CX muss weh tun, um Veränderung zu schaffen und CX braucht in den Unternehmen eine „Bühne“ und muss permanent die Erkenntnisse transparent und ungefiltert aufzeigen.

Stephanie Heise

Verbraucherzentrale NRW

Mit Kundeneinbindung möchten Unternehmen nach unserer Wahrnehmung im Kern die Kundschaft stärker in ihre Prozesse integrieren und wirksamer an das eigene Institut binden. Häufig geht es vorrangig um eigene Geschäftsinteressen wie Neukundengewinnung oder Kosteneinsparung. Vorteile für Kunden sind eher ein Nebeneffekt. Beim Verbraucherschutz geht es um den – oft, aber nicht immer durch Gesetze geregelten – Schutz der Kunden gegenüber Unternehmen. Dieser Schutzbedarf beruht auf der Erfahrung, dass die meisten Verbraucher Anbietern strukturell unterlegen sind. Das heißt, sie können infolge geringerer Fachkenntnis, Information, Ressourcen und/oder Erfahrung benachteiligt werden. Kundeneinbindung und Verbraucherschutz verfolgen daher unterschiedliche Ziele.

Das zeigt zum Beispiel dieses Zitat einer großen deutschen Bank aus ihrer Strategie zur Kundeneinbindung: „Wie vorgehen, wenn das Ziel ist, Kunden von Filialen ein gutes Gefühl zu vermitteln, wenn sie die Bank betreten? Wir nutzen hierfür beispielsweise Marktforschungen, Customer Labs, Kunden-Communities oder Fokusgruppen.“ Das gute Gefühl in einer Filiale, das Menschen zu Vertragsabschlüssen ermuntern soll, hat allerdings nichts mit Verbraucherschutz zu tun.

Im besten Fall kann Kundeneinbindung den Verbraucherschutz ergänzen. Etwa wenn es darum geht, mithilfe der Kunden Probleme früh zu identifizieren - bestenfalls bevor sie auftreten - und zum Beispiel IT-Sicherheitsmaßnahmen zu verbessern, die Nutzerfreundlichkeit von Webangeboten, die Erreichbarkeit von Telefon-Hotlines, die Verständlichkeit von Produkten oder die Transparenz von Produkten und Preisen. Den meisten Kunden fehlt jedoch die Kompetenz, die Qualität von Produkten und die Prozesse dahinter zu beurteilen. Lässt etwa eine Bank Verbraucher den Kreditantragsprozess mitgestalten, können sie zwar bewerten, wie komfortabel dieser ist, aber nicht, ob die Kreditbedingungen fair sind oder wie gründlich die Kreditwürdigkeitsprüfung ist (die auch die Kunden schützen soll). Hier ist Verbraucherschutz gefragt. Das gilt auch und gerade für Anbieter, die Verbraucherschutz als überflüssig betrachten, da sie selbst dank des direkten Drahts zu den Kunden am besten wüssten, was diese wollten und bräuchten.

Bei Finanzinstituten geht Kundeneinbindung oft mit Digitalisierung einher. Dies kann für Kunden mehr Bequemlichkeit bringen, aber auch höheren Druck bedeuten, etwa Online-Banking zu nutzen oder

Verträge online abzuschließen. Zwangsdigitalisierung wäre jedoch ein Gegensatz zum Verbraucherschutz und ein Risiko für die Kunden - Einbindung muss nicht per se gut für Verbraucher sein.

Bei Kunden, mit denen Finanzanbieter wenig Geld verdienen, besteht an einer Einbeziehung in der Regel kaum Interesse. Nur ein Beispiel: Deutsche Bank/Postbank ignorierten jahrelang Beschwerden von Nutzern von Pfändungsschutzkonten, die nicht an ihr Geld kamen. Erst der Druck des Verbraucherschutzes über die Finanzaufsicht brachte Verbesserungen für die Betroffenen.

Fazit: Nur wenn auch die Berücksichtigung der Kundeninteressen ernst gemeint und die Einbeziehung richtig konzipiert ist, besteht die Chance, dass sich Kundeneinbindung und Verbraucherschutz ergänzen. Der Maßstab hierfür ist für uns die Frage, ob Verbraucherschutz dadurch gesichert oder verbessert wird. Wenn nicht, handelt es sich bei Kundeneinbindung vor allem um ein Marketinginstrument.

Moderation: Prof. Dr. Christian Thorun

ConPolicy

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

Dr. Jana Lenze | Email: jana.lenze@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. (iff)

Grindelallee 100

20146 Hamburg

www.iff-hamburg.de