

KONFERENZ

ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

KONFERENZ-READER

18./19. JUNI 2026

 HAMBURG

FINANZIELLER VERBRAUCHERSCHUTZ IM DIGITALEN ZEITALTER

ZWISCHEN INNOVATION UND REGULIERUNG

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

#iffkonferenz2026
iff-hamburg.de/konferenz-2026

Mit freundlicher Unterstützung:

Partner:

 **AG SBV**  **BAG SB** Bundesarbeitsgemeinschaft
Schuldnerberatung e. V.  **ECRC**  **MLP**  **Finanztip**

 **FCH** Finance
City Hamburg

 **Finanzgruppe**
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband  **ING**  **BUND DER
VERSICHERTEN**
Verein für Verbraucherschutz  **schufa**  **Standard Life**

 **Stiftung
Liebenau**  **TeamBank**  **Verbraucherzentrale**  **DEUTSCHE BÖRSE
GROUP**

Inhalt

21. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzieller Verbraucherschutz im digitalen Zeitalter. Zwischen Innovation und Regulierung.....	4
institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff).....	4
Konferenzbeiträge der Referentinnen und Referenten	7
P1: Cyber Crime – wie können sich Verbraucher:innen schützen?.....	7
Elfriede Sixt	7
André Nash	8
Dr. Olaf Methner	9
Caroline Krohn-Atug	10
Henning Dibbern	11
D1.1 Neue Modelle im Immobilienverzehr.....	12
Thomas Weiss	12
Ralf Schwarzhof	13
Renate Daum	14
Christoph Sedlmeier	15
D1.2 P-Konto-Bescheinigung Online - Vorstellung und Erfahrungen	16
Pamela Wellmann	16
Luu Peter	17
D1.3 Naturgefahrenversicherung – die zivilgesellschaftliche Perspektive	19
Andrea Heyer	19
Anna Lena Samborski	21
Sandra Klug	22
Stephen Rehmke	22
D1.4 Haftung für Verkaufsunterlagen in der Digitalisierung.....	23
Tobias Pielsticker	23
Lutz Tiedemann	24
Stefan Loipfinger	25
D2.1 Automatisierte Entscheidungen mit Transaktionsmetadaten: Chancen und Risiken.....	26
Lara Planet	26
Prof. Dr. Anne Riechert	27
Peter Hornung	28
D2.2 Zukunft der geförderten Altersvorsorge: Eine Frage des Zugangs und finanzieller Kompetenz?	28

Dr. Sarah Kiesl-Reiter	28
Prof. Dr. Michael Becken	29
Dr. Achim Tiffe	30
Dorothea Mohn	31
D2.3 Zwischen Anspruch und Realität: Finanzbildungsstrategien, Qualitätskriterien und DIN-Normen.....	31
Sven Schumann	31
Dr. Birgit Happel	32
Beate Bowien-Jansen	33
Prof. Dr. Katrin Löhr	34
D2.4 Inkassokosten	35
Heiner Gutbrod	35
Dennis Stratmann	36
Meret-Sophie Noll	37
P2 Vortrag und Gespräch: Was bedeutet die Reform der privaten Altersvorsorge für Verbraucher:innen?.....	38
Prof. Dr. Marco Wilkens	38
Niels Nauhauser	39
Moritz Czygan	40
F1.1 Quo Vadis nachhaltige Geldanlage? Was bedeutet die EU-Regulierung für die Verbraucher:innen?.....	40
Anke Behn	40
Prof. Dr. Georg Ringe	41
Dr. Simone Wagner	42
Matthias Francke	43
F1.2 Was Schuldnerberatung leisten kann: Zwischen Service und Beratung - Verbraucherschutz im digitalen Wandel	44
Dr. Friedrich Paulsen	44
Vanessa Klein	44
F1.3 KI in der Finanzberatung	45
Prof. Dr. Karl Michael Ortmann	45
Bianca Boss	46
Deniz Kuyubasi	47
F2.1 Bonität: Welche Merkmale bestimmen in Zukunft die digitale Teilhabe?	48
Robert von Heusinger	48

Dr. Adriana Cuppuleri	49
Claudio Zeitz-Brandmeyer	50
F2.2 KI-Tools im finanziellen Verbraucherschutz: Zugang zu Bildung und Beratung.....	51
Clara Baumann und Caro Berndt	51
Eda Erol	51
F2.3 Privatrente ohne Privatrentenversicherung: Was sind die Alternativen?	53
Maria Wagner	53
Rainer Schwenn	54
Stephanie Heise	55
Cvetelina Todorova	57
Moritz Schumann	57
P3: Digitalisierung des Zahlungsverkehrs: Prozesse und Infrastruktur	58
Dorothea Mohn	58
Ralf Linden	59
F2.4: Bankschließfächer: Wie sicher sind sie?	60
Kontakt.....	62

21. Konferenz zu Finanzdienstleistungen: Finanzieller Verbraucherschutz im digitalen Zeitalter. Zwischen Innovation und Regulierung.

Das Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) richtet am 18./19. Juni 2026 zum 21. Mal die Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Hamburg aus. Seit über 20 Jahren bringt die *iff*-Konferenz Akteur:innen aus Verbraucherschutz, Wissenschaft, Finanzwelt und Politik zusammen, um Wege zu mehr Transparenz, Gerechtigkeit und finanzieller Teilhabe zu diskutieren.

Die *iff*-Konferenz 2026 steht unter dem Leitthema „Finanzieller Verbraucherschutz im digitalen Zeitalter. Zwischen Innovation und Regulierung.“

Im Mittelpunkt stehen die Herausforderungen und Chancen einer zunehmend digitalisierten Finanzwelt aus Perspektive der Verbraucher:innen. Im Fokus stehen aktuelle Entwicklungen rund um Cyber Crime und regulatorische Antworten darauf, der digitale Zahlungsverkehr sowie der Umgang mit Transaktionsmetadaten.

Expert:innen aus Praxis, Wissenschaft und Verbraucherschutz beleuchten, wie innovative Finanztechnologien sicher, transparent und verbraucherorientiert gestaltet werden können, ohne notwendige Innovationen zu bremsen. Ziel der Konferenz ist es, unterschiedliche Perspektiven zusammenzuführen und konkrete Impulse für einen wirksamen finanziellen Verbraucherschutz im digitalen Raum zu geben.

Weitere Themen der Konferenz in diesem Jahr sind: Innovation, Sicherheit und Regulierung im Kontext von Verbraucherberatungen, Inkasso, Altersvorsorge, Geldanlage, Kredit, Zahlungsverkehr, finanzielle Grundbildung und Versicherung.

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, Verbrauchersentralen und Rechtsanwält:innen
 - Beratungstätigkeit für Verbraucherorganisationen und Anbieter von Finanzdienstleistungen mit Fokus auf dem Bank-, Kapitalmarkt-, Immobilien-, Versicherungs- und Antidiskriminierungsrecht sowie dem allgemeinen Verbraucherschutzrecht
- **Software**
 - CAWIN (Software für Schuldnerberatungsstellen)
- **Austauschformate**
 - Öffentlichkeitsarbeit durch Pressemitteilungen, Blogbeiträge und Interviewanfragen
 - Konferenzen (jährliche Finanzdienstleistungs-Konferenz mit Personen aus den folgenden Bereichen: Anbieter, Verbände, Politik, Wissenschaft, Stiftungen)
 - Kleine fachspezifische Austauschformate

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Konferenzbeiträge der Referentinnen und Referenten

P1: Cyber Crime – wie können sich Verbraucher:innen schützen?

Elfriede Sixt

European Funds Recovery Initiative (EFRI)

Cybercrime als Bedrohung für die Gesellschaft: Warum Selbstschutz nicht mehr reicht

Kernthese: Online-Betrug ist im Zeitalter von KI nicht mehr nur ein Risiko einzelner Verbraucher. Er wird zur Bedrohung für alle, die digitale Finanzdienste nutzen. Wer nur Aufklärung fordert, aber Zahlungsinfrastruktur, Plattformen, Strafverfolgung und Haftung ausspart, bekämpft Symptome statt Strukturen.

Die Digitalisierung des Finanzsektors hat Banking, Zahlungsverkehr und Anlagezugang schneller, günstiger und bequemer gemacht. Dieselben Strukturen werden jedoch von kriminellen Netzwerken genutzt, um Betrug industriell zu skalieren. Phishing, Identitätsdiebstahl, betrügerische Online-Investments, manipulierte Trading-Plattformen und Angriffe auf digitale Zahlungssysteme sind längst keine Randphänomene mehr. Sie sind ein Massenphänomen mit professioneller Infrastruktur.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht mehr nur: Wie kann sich der einzelne Verbraucher schützen? Wir müssen uns fragen, wie Verbraucher in Zeiten professionellsten Betrugs überhaupt wirksam geschützt werden können. Denn betroffen sein kann wirklich jede und jeder: ältere Menschen, Studierende, Unternehmer, juristisch oder wirtschaftlich geschulte Personen, Menschen mit geringem Einkommen ebenso wie Vermögende. Moderne Betrugsmodelle leben nicht von Dummheit, sondern von Täuschung, Druck, Vertrauen, Datenmissbrauch und perfekter Inszenierung.

Künstliche Intelligenz verschärft diese Entwicklung massiv. Stimmen können imitiert, Nachrichten personalisiert, Identitäten synthetisch erzeugt, Webseiten in Minuten dupliziert und Opfer über Tage oder Wochen durch automatisierte Kommunikation bearbeitet werden. Betrug wird dadurch schneller, glaubwürdiger, mehrsprachiger und schwerer erkennbar. Der klassische Rat, man müsse nur genauer hinsehen, verliert an Kraft, wenn das Gegenüber technisch darauf trainiert ist, genau dieses Hinsehen zu täuschen.

Natürlich bleiben Warnsignale wichtig: ungefragte Anlageangebote, garantierte Gewinne, Zeitdruck, Fernzugriff auf Geräte, Krypto-Transfers auf private Wallets, Nachschüsse und angebliche Steuer- oder Freischaltgebühren sind rote Linien. Verbraucher sollten dokumentieren, früh melden und Zahlungen nicht weiter eskalieren lassen. Aber Selbstschutz darf nicht zur stillen Ausrede werden, mit der professionelle Gatekeeper aus der Verantwortung entlassen werden.

Viele Betrugsfälle sind keine isolierten Fehlentscheidungen, sondern organisierte Betrugs- und Abschöpfungssysteme: Callcenter, Scheinunternehmen, gefälschte Handloberflächen, Zahlungsabwicklung, Krypto-Rampen, Rückzahlungsinszenierungen und wechselnde Zahlungswege greifen ineinander. Damit rückt die Infrastruktur in den Mittelpunkt. Banken, Zahlungsdienstleister, Acquirer, technische Dienstleister, Plattformen und Telekommunikationsakteure verfügen über Muster, Daten und Kontrollpunkte, die einzelne Verbraucher gerade nicht haben.

Gleichzeitig fließen nach unserer Erfahrung Beträge in Millionen- und Milliardenhöhe in schwer-nachvollziehbare Kanäle: über Bankkonten, Zahlungsdienstleister, Scheinfirmen, Krypto-Wallets, Money-Mule-Netzwerke und internationale Abwicklungsstrukturen. Das Geld ist nicht einfach weg; es wird verschoben, verschleiert, gebündelt und in neue kriminelle Strukturen eingespeist. Für die Opfer bleibt häufig nur ein zersplitterter Rechtsweg, während die Täterseite mit Geschwindigkeit und Internationalität arbeitet.

Gerade hier hinkt die Strafverfolgung in Europa nach unseren Erfahrungen massiv hinterher. Nationale Zuständigkeiten, langsame Rechtshilfe, fehlende Echtzeitdaten, begrenzte Ressourcen und die Trennung zwischen Cybercrime, Finanzaufsicht, Geldwäsche und Verbraucherschutz führen dazu, dass Verfahren oft erst Fahrt aufnehmen, wenn die Gelder längst weitergeleitet sind. Die Folge ist ein gefährliches Signal: Für Täter lohnt sich Geschwindigkeit, für Opfer beginnt danach ein jahrelanger Kampf.

Der aktuelle Entwurf der europäischen Payment Services Regulation (PSR) zeigt, dass der Gesetzgeber die Dimension des Problems erkannt hat: stärkere Transaktionsüberwachung, Empfängerprüfung, Warnmechanismen und Erstattungsregeln bei bestimmten Betrugskonstellationen sind wichtige Schritte. Sie reichen aber nicht aus, wenn der Schutz zu eng an einzelne Betrugstechniken, etwa bestimmte Formen der Impersonation, anknüpft und die tatsächliche Betrugsrealität nur ausschnittsweise erfasst. Prävention ohne klare Verantwortung bleibt zu schwach.

Erforderlich sind eine breitere Haftungsarchitektur für betrügerisch veranlasste Zahlungen, wirksame Datenweitergabe gegen Fraud-Muster, schnellere Sperr- und Rückforderungsmechanismen sowie eine Durchsetzung, die nicht erst dann reagiert, wenn die Gelder verschwunden sind. Formale Compliance darf nicht genügen, wenn die wirtschaftliche Realität auf systematische Schädigungen von Verbrauchern hinweist.

Vor allem aber muss Cybercrime im Finanzwesen auf die Spitzenagenda der Politik. Solange Online-Betrug als privates Unglück einzelner Opfer behandelt wird, bleibt die Antwort zu klein. Es geht um Vertrauen in digitale Märkte, um die Integrität des Zahlungsverkehrs, um organisierte Kriminalität und um die Frage, ob der Rechtsstaat mit der Geschwindigkeit digitaler Abschöpfung Schritt halten kann. Ohne politischen Druck, klare Verantwortlichkeiten und europäisch koordinierte Durchsetzung wird sich das Problem nicht lösen lassen.

Der Maßstab muss daher lauten: Wer im digitalen Finanzsystem Risiken erkennen, Zahlungen stoppen, Daten zusammenführen und Betrugsinfrastruktur unterbrechen kann, darf nicht nur Beobachter sein. Verbraucherschutz im Finanzwesen darf nicht reaktiv bleiben. Er muss zur Schutzarchitektur gegen Financial Crime werden.

André Nash

Bankenverband

Gemeinsam gegen Betrug

Wirksame Betrugsprävention gelingt nur, wenn die verschiedenen Akteure zusammenarbeiten. Weder technische Maßnahmen noch Aufklärung allein reichen aus, um auf die perfiden, durch digitale Techniken und Künstliche Intelligenz (KI) zunehmend perfektionierten Betrugsformen wie Phishing und Social Engineering wirksam zu reagieren. Betrug ist ein systemisches Problem, das wir an mehreren Stellen gleichzeitig angehen müssen.

Technische Schutzmaßnahmen wirken

Banken sorgen für hohe Sicherheitsstandards und setzen auf wirksame technische Sicherheitsmechanismen. Dazu gehören starke Kundenauthentifizierung, biometrische Freigaben, risikobasierte Prüfungen, KI-gestützte Mustererkennung und Echtzeit-Monitoring von Transaktionen. Ergänzt wird dies durch Warnhinweise in Banking Apps, Informationskampagnen und Schulungsmaterial, mit denen Kundinnen und Kunden für aktuelle Betrugsmaschen sensibilisiert werden. Klar ist aber auch: All dies kann nicht verhindern, dass Menschen manipuliert werden. Cyberkriminelle setzen für ihre Betrugsmaschen gezielt psychologische Methoden ein, indem sie zum Beispiel hohen emotionalen oder zeitlichen Druck aufbauen.

Mehr Verantwortung für Plattformen und Mobilfunkanbieter

Plattformbetreiber und Mobilfunkanbieter müssen mehr Verantwortung übernehmen. Ein Großteil der Betrugsangriffe findet außerhalb des Bankenumfelds statt, etwa in sozialen Netzwerken, Messenger-Diensten oder durch gefälschte Online-Werbung. Strengere Identitätsprüfungen, das schnellere Löschen betrügerischer Inhalte und bessere Filtermechanismen gegen Phishing-SMS oder gefälschte Absender können hier helfen. Ein großes Problem ist zudem, dass Anrufer in Deutschland ihre Anrufer-ID fälschen können. Durch das sogenannte „Spoofing“ können Betrüger auf dem Telefondisplay eine vertraute Nummer, etwa die der Bank oder die der Polizei, anzeigen lassen. Der Gesetzgeber muss hier dringend handeln und Verbraucherinnen und Verbraucher vor diesen Täuschungen schützen. Der Gesetzgeber ist noch an weiteren Stellen in der Pflicht: Wir brauchen klare Regeln für digitale Plattformen, eine Stärkung der internationalen Zusammenarbeit – auch in der Strafverfolgung – und schnellere Maßnahmen gegen Betrugsnetzwerke.

Sicherheitsbewusstsein als Teil der Prävention

Und wir alle dürfen in unserer Aufmerksamkeit nicht nachlassen: Wir müssen uns in unserem digitalen Alltag achtsam bewegen. Sicherheitsbewusstes Verhalten ist eine unverzichtbare Grundlage für den Schutz vor Betrug. Das heißt beispielsweise konkret: Keine TANs oder Passwörter weitergeben. Keine Aufträge freigeben, die man nicht selbst initiiert hat. Bei unerwarteten Anrufen vorsichtig bleiben, im Zweifel auflegen und Rückruf versprechen. Keine Fernzugriffstools erlauben. Geräte und Software aktuell halten. Daten sparsam einsetzen und eine gesunde Skepsis bewahren. Es muss allen bewusst sein: Opfer von Online-Betrug kann jede und jeder werden. Viele Betrugsfälle gelingen, weil Täter Menschen gezielt täuschen.

Mein Fazit: Insgesamt ist Betrugsprävention eine geteilte Aufgabe, bei der technische Sicherheit, verantwortungsbewusstes Verhalten und regulatorische Rahmenbedingungen ineinandergreifen müssen.

Dr. Olaf Methner

G+D Netcetera

Cyberangriffe gehören heute zu den größten Risiken im digitalen Alltag des Bankings. Die häufigste Angriffsart ist das Phishing, gefolgt von Malware/Hacking, DDoS-Attacken und Ransomware. Durch KI ergeben sich dabei neue Möglichkeiten, die insbesondere Betrug und Fälschungen erschweren.

2025 kam es zu mehreren erfolgreichen Angriffen auf Finanzunternehmen, bei denen immer wieder vertrauliche Daten abgeflossen sind. Eine große Rolle spielen hierbei Sicherheitslücken in Soft-

und Hardware, durch die Angreifer Systeme leichter kompromittieren können. Bei sogenannten Zero-Day-Exploits nutzen Angreifer eine Sicherheitslücke in Software oder Hardware aus, die dem Hersteller oder Entwickler noch nicht bekannt ist oder für die noch kein Patch existiert. Dabei nehmen Angreifer nicht nur Kredit-institute, sondern auch in erheblichem Umfang deren Dienstleister ins Visier.

Ein Risiko für Finanzunternehmen besteht auch darin, dass KI zunehmend entlang der gesamten Wertschöpfungskette genutzt wird. So zielen Privacy Attacks darauf ab, vertrauliche Informationen aus Trainingsdaten der KI zu extrahieren. Evasion Attacks umgehen Schutzmaßnahmen des KI-Modells durch gezielte Eingabeänderungen, so dass das Modell Schadcodes generiert oder vertrauliche Daten preisgibt. Daher müssen Unternehmen ihre KI-Modelle schützen. KI-Content-Filter (Inhaltsfiltersysteme) erkennen und blockieren die Ausgabe von unerwünschten, gefährlichen und vertraulichen Inhalten. Eine Überwachung des Modellverhaltens kann Manipulation erschweren. Im Übrigen kann generative KI auch zur Cyber-Abwehr eingesetzt werden, indem sie Sicherheitsvorfälle erkennt und analysiert oder realistische Angriffsszenarien simuliert, um präventiv Gegenmaßnahmen zu entwickeln. Dies wird z.B. im Rahmen des Threatled Penetration Testing (TLPT), einer Vorgabe der DORA (Digital Operational Resilience Act) für bestimmte Finanzunternehmen, sichergestellt.

Über die Netcetera Software Services GmbH (ehemals Bank-Verlag GmbH) wird der größte Teil aller karten- und internetbasierten Bezahltransaktionen der privaten Banken in Deutschland abgewickelt (rund 25 % aller digitalen Finanztransaktionen in Deutschland). Das End-to-End-Angebot des Unternehmens im digitalen Payment und Banking umfasst im Sicherheitsbereich vor allem Authentifizierungen und Transaktionsfreigaben. Im Konzern des Sicherheitstechnologie-Anbieters Giesecke + Devrient hat das Unternehmen zudem die Aufgabe, u.a. zum Schutz der Endkunden der beauftragenden Banken technische Maßnahmen der Betrugserkennung und Betrugsprävention in einem hoch regulierten und sicherheitskritischen Marktumfeld zu gewährleisten.

Caroline Krohn-Atug

BSI

Die zunehmende Professionalisierung von Cyberangriffen stellt Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Verbraucherinnen und Verbraucher gleichermaßen vor wachsende Herausforderungen. Der aktuelle Bericht zur Lage der IT-Sicherheit des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zeigt, dass Angreifer gezielt Organisationen und Personen mit geringer Resilienz und unzureichend geschützten Angriffsflächen ins Visier nehmen: Je schlechter eine Angriffsfläche verteidigt wird, desto wahrscheinlicher wird eine erfolgreiche Attacke. Gleichzeitig verdeutlichen die Erkenntnisse, dass konsequentes Angriffsflächenmanagement – etwa durch restriktives Zugangsmanagement, zeitnahe Updates und die Minimierung öffentlich erreichbarer Systeme – das Risiko erfolgreicher Angriffe deutlich senken kann. Folgerung: Nur wer sich aktiv schützt, erhöht die Chancen, Gefährdungen zu entgehen oder Schadwirkungen zu minimieren.

Vor diesem Hintergrund verfolgt das BSI einen ganzheitlichen Ansatz, der technische Sicherheit und die Resilienz der Bevölkerung als gleichwertige Ziele betrachtet. Zum einen wird die digitale Selbstverteidigung zunehmend zu einer gesellschaftlichen Schlüsselkompetenz. Ziel ist es, das Risikobewusstsein der Verbraucherinnen und Verbraucher zu erhöhen, ihre Beurteilungsfähigkeit digitaler Risiken auszubauen und Handlungskompetenzen im Umgang mit Cyberbedrohungen zu fördern. Denn aktuelle Erhebungen, wie beispielsweise der Cybersicherheitsmonitor, zeigen eine

Diskrepanz zwischen hoher Betroffenheit und wachsender Sorglosigkeit. Obwohl Cyberkriminalität weiterhin erhebliche Schäden verursacht und Internetnutzerinnen und -nutzer in Deutschland Betrug beim Onlinebanking bzw. einen Missbrauch ihrer Kontodaten sowie Phishing erlitten haben, werden verfügbare Schutzmaßnahmen häufig nicht genutzt.

Zum anderen setzt das BSI auf die Bewertung von Technologien unter den Gesichtspunkten „Security by Design“, „Security by Default“ und „Usable Security“. Hersteller, Diensteanbieter und staatliche Stellen müssen gemeinsam an sicheren Produkten arbeiten und für Unternehmen und Verbraucherinnen und Verbraucher einen besseren Schutz bieten. Der aktive Schutz der deutschen Gesellschaft vor Phishing und anderen Cyberattacken ist eine staatliche Aufgabe der Cybernation Deutschland, da diese Phänomene jährlich milliardenschäden bei Unternehmen sowie Verbraucherinnen und Verbrauchern anrichten.

Besondere Bedeutung kommt dabei der Verbesserung der E-Mail-Sicherheit zu. Denn der beste Schutz vor Phishing-Mails ist, wenn diese schadhaften E-Mails gar nicht erst beim User ankommen. Mit der Aktionskampagne zur Verbesserung der E-Mail-Sicherheit verfolgt das BSI das Ziel, Phishing-Angriffe bereits auf Ebene der Provider und Hosters technisch abzuwehren und damit Nutzerinnen und Nutzer zu entlasten und die Sicherheitslücke „E-Mail“ als Einfallstor zu schließen. Die Initiative zeigt, dass wirksamer Verbraucherschutz nicht allein auf individuelle Wachsamkeit setzen darf, sondern durch sichere digitale Infrastrukturen unterstützt werden muss. Die Stärkung von E-Mail-Sicherheit, die Umsetzung technischer Schutzstandards und die Zusammenarbeit von Staat, Wirtschaft und Anbietern leisten einen wesentlichen Beitrag zur Betrugsbekämpfung und zur Erhöhung der Cyberresilienz in Deutschland.

Henning Dibbern

LKA Schleswig-Holstein

Drei Thesen zur Diskussion:

1 **Der Mensch bleibt die größte Schwachstelle – aber Techkonzerne stehen in der Pflicht.**

Cybercrime trifft jeden, unabhängig von Alter oder technischem Wissen. Aufklärung und Medienkompetenz sind unverzichtbar – doch Plattformbetreiber, Mobilfunkanbieter und Tech-Giganten müssen gleichzeitig alles Mögliche tun, um Phishing und Telefonbetrug technisch zu unterbinden. Eigenverantwortung und Konzernverantwortung gehören zusammen.

2 **KI verändert Cybercrime fundamental – wir stehen erst am Anfang.**

Täuschend echte Stimmen, Deepfake-Videos, maßgeschneiderte Phishing-Texte: KI senkt die Hemmschwelle für Betrug dramatisch. Verlässliche Daten, in wie vielen Fällen KI wirklich eingesetzt wird, erheben wir gerade erst. Wie weit diese Entwicklung geht, ist heute noch nicht absehbar – die Strafverfolgung muss mit dieser Dynamik Schritt halten.

3

Gegen globale Täterstrukturen hilft nur globale Zusammenarbeit.

Cyberkriminelle kennen keine Grenzen – die Strafverfolgung darf sie auch nicht kennen. Schneller Informationsaustausch zwischen Behörden in Deutschland, Europa und weltweit sowie die konsequente Zusammenführung von Ermittlungsergebnissen sind keine Option, sondern Voraussetzung für Erfolge.

Kernbotschaften für Verbraucherinnen und Verbraucher

- Sofort handeln: Jede Stunde zählt – Gelder können oft nur in den ersten 3–4 Tagen gesichert werden.
- Anzeige erstatten: Immer – auch wenn wenig Hoffnung besteht. Nur so entsteht das La-gebild für die Ermittlungen.
- Beweise sichern: Mails nicht löschen, Screenshots machen, digitale Spuren im Originalzu-stand aufbewahren.
- KI-gestützte Angriffe erkennen: Gefälschte Stimmen, Videos und Texte sind kaum noch erkennbar – gesundes Misstrauen ist berechtigt.

D1.1 Neue Modelle im Immobilienverzehr**Thomas Weiss**

Bundesverband Immobilienverrentung e.V. & vobahome GmbH

Die demografische Entwicklung in Deutschland macht die Immobilienverrentung zu einem zentra- len Baustein der privaten Altersvorsorge. Immer mehr Seniorinnen und Senioren entscheiden sich dafür, ihr im Stein gebundenes Vermögen nutzbar zu machen, um finanzielle Freiheit im Alter zu gewinnen. Damit dieser Markt sein volles Potenzial sicher entfalten kann, bedarf es eines verläss- lichen Rahmens, den wir als Verband und Unternehmen aktiv mitgestalten.

1. Regulatorische Klarheit statt starrer Schablonen

Wir befürworten einen verlässlichen rechtlichen Rahmen ausdrücklich – wir fordern „regulatori- sche Klarheit“. Diese darf jedoch nicht dazu führen, dass moderne und bewährte Modelle wie der Teilverkauf in unpassende, starre Schablonen gepresst werden. Eine pauschale Einstufung als Dar- lehen würde viele Lösungen für die Kernzielgruppe der Senioren unmöglich machen, da diese oft keinen Zugang zu klassischen Krediten mehr haben.

Unsere Position ist klar: Wir brauchen eine passgenaue Regulierung, die den Besonderheiten der Immobilienverrentung gerecht wird, statt Innovationen durch artfremde Verbote zu ersticken. Bei der vobahome GmbH sehen wir täglich, dass es genau diese flexiblen, rechtssicheren Lösungen sind, die den Kunden einen echten Mehrwert bieten.

2. Gelebte Partnerschaft mit dem Verbraucherschutz

Unser Verhältnis zum Verbraucherschutz ist geprägt von Kooperation statt Konfrontation. Der BVIV steht bereits in einem engen und konstruktiven Austausch mit Verbraucherschutzorganisationen. Wir begreifen deren Hinweise nicht als Hindernis, sondern als wertvolle Impulse, um die Transpa- renz in der Beratung stetig zu erhöhen.

Ein Beleg für diesen proaktiven Weg ist der vom BVIV initiierte, rechtlich geprüfte Mustervertrag. Damit setzen wir bereits heute Standards um, die über das Geforderte hinausgehen. Wir nehmen die Anforderungen an den Konsumentenschutz ernst und integrieren sie direkt in unsere Prozesse, um ein Höchstmaß an Sicherheit zu gewährleisten.

3. Verbindliche Qualitätskriterien: Der „Zertifizierte Experte“

Beratung in der Immobilienverrentung ist eine hochsensible Vertrauenssache. Deshalb setzen wir uns für die Etablierung verbindlicher Qualitätskriterien ein.

Zertifizierungs-Offensive: Der BVIV bietet bereits einen spezialisierten Lehrgang zum „Zertifizierten Experten für Immobilienverrentung“ an. Wir fordern alle Vermittler am Markt dazu auf, diese Zertifizierung zu durchlaufen, um die nötige Expertise schwarz auf weiß nachzuweisen.

4. Rechtssicherheit als Standortfaktor

Rechtssicherheit ist die Währung, in der Vertrauen gezahlt wird. Ein bundesweit einheitlicher, klar definierter Rahmen gibt sowohl den Anbietern als auch den Kunden die notwendige Gewissheit. Wenn die Politik hier für Klarheit sorgt und die Branche in diesen Prozess einbindet, wird die Immobilienverrentung vom Nischenprodukt zum Standardinstrument für ein selbstbestimmtes Leben im Alter.

Fazit Die Zukunft der Immobilienverrentung liegt in der Professionalisierung durch Qualität. Durch die Kombination aus passgenauer Regulierung, engem Austausch mit dem Verbraucherschutz und höchsten Zertifizierungsstandards schaffen wir einen Markt, der sicher, transparent und gleichzeitig hochgradig innovativ bleibt. Dafür setzen wir uns im Bundesverband ein und dafür stehen wir bei der vobahome GmbH.

Ralf Schwarzhof

Immotax

Faire Immobilienverrentung braucht individuelle Lösungen

Viele ältere Immobilieneigentümer stehen heute vor derselben Herausforderung: Das Vermögen steckt im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung, die laufende Rente reicht aber nicht immer aus, um Pflege, Sanierung, Unterstützung der Familie oder den gewünschten Lebensstandard im Alter zu finanzieren. Gleichzeitig möchten die meisten Eigentümer in ihrem vertrauten Zuhause wohnen bleiben.

Genau deshalb bin ich ein klarer Befürworter der Immobilienverrentung. Denn richtig gestaltet kann sie älteren Eigentümern finanzielle Freiheit und Sicherheit im Alter geben. Entscheidend ist aber, dass die Lösung zur persönlichen Lebenssituation passt. Es gibt nicht das eine Modell, das für alle richtig ist.

Seit über 25 Jahren beschäftige ich mich intensiv mit Immobilienverrentung – nicht nur in der praktischen Umsetzung, sondern vor allem auch in der Schulung und Aufklärung von Maklern, Finanzdienstleistern, Bankern und Eigentümern. Mein Fokus liegt nicht auf standardisierten Massenlösungen, sondern auf fairen, verständlichen und langfristig tragfähigen, individuellen Verrentungskonzepten.

Immobilienverrentung darf aus meiner Sicht kein reines Vertriebsprodukt sein. Vor jeder Entscheidung müssen die persönlichen Ziele und Rahmenbedingungen geklärt werden: Wie wichtig ist das

„Wohnen bleiben“? Welche Rolle spielen Kinder oder Erben? Gibt es Schulden, Pflegekosten oder Sanierungsbedarf? Welche laufenden Verpflichtungen kann der Eigentümer dauerhaft tragen? Erst danach kann geprüft werden, welches Modell wirklich passt.

Neue Modelle im Immobilienverzehr klingen häufig attraktiv, weil sie einfache Lösungen für komplexe Lebenssituationen versprechen. Gerade deshalb müssen sie kritisch geprüft werden. Ältere Eigentümer brauchen keine Vertragskonstruktionen, deren wirtschaftliche Folgen erst Jahre später sichtbar werden. Sie brauchen Transparenz, Vertragssicherheit und eine ehrliche Beratung.

Beim Immobilien-Teilverkauf sehe ich erheblichen Diskussionsbedarf. Das Modell wird häufig als Möglichkeit dargestellt, Liquidität zu erhalten und trotzdem Eigentümer zu bleiben. In der Praxis entstehen jedoch komplexe Vertragsstrukturen mit Miteigentum, Nutzungsrechten, laufenden Entgelten sowie Rückkauf- und Verwertungsregelungen. Ob diese Konstruktion langfristig wirklich zur Situation eines älteren Eigentümers passt, muss sorgfältig geprüft werden.

Aus meiner Sicht bietet insbesondere der Verkauf auf Rentenbasis häufig die beste Möglichkeit, eine faire und maßgeschneiderte Lösung zu entwickeln. Dieses Modell ist kein starres Produkt. Es kann mit Einmalzahlung, monatlicher Rente, Wohnrecht oder Nießbrauch, Sicherheiten und individuellen Regelungen für Eigentümer und Erben gestaltet werden. Entscheidend ist nicht das Etikett des Modells, sondern die konkrete vertragliche Ausgestaltung.

Mein Maßstab für Immobilienverrentung lautet: Sicherheit, Verständlichkeit, wirtschaftliche Tragfähigkeit und faire Risikoverteilung. Faire Immobilienverrentung beginnt nicht mit einer Werbebotschaft, sondern mit einer ehrlichen Analyse der persönlichen Situation des Eigentümers – und mit einem Vertrag, der auch langfristig funktioniert.

Renate Daum

Stiftung Warentest

Wer seine Immobilie im Alter zu Geld machen, sie also „verzehren“ und trotzdem darin wohnen bleiben will, hat etliche Modelle zur Auswahl: Leibrente, Zeitrente, Nießbrauch, Rückmietkauf, Seniorenkredit/Umkehrhypothek, Teilkaufl, vor wenigen Jahren kam noch das Erbbaurechtsmodell hinzu. Die meisten Verbraucherinnen und Verbraucher sind nicht mit den Konzepten vertraut. Die Vielfalt ist verwirrend für sie, dabei geht es um eine der wichtigsten und folgenreichsten Finanzentscheidungen in ihrem Leben.

Es braucht daher nicht notwendigerweise neue Modelle im Immobilienverzehr. Dafür wünsche ich mir etwas anderes:

Neue beziehungsweise mehr Angebote bei bisherigen Modellen: Für einige Modelle gibt es derzeit nur wenige oder gar keine Anbieter, etwa für die lebenslange Leibrente oder den Seniorenkredit oder die Umkehrhypothek. Das ist schade, denn ohne diese ist es schwer, lebenslange Zahlungen zu vereinbaren, ohne eine teure Rentenversicherung abzuschließen oder das Eigentum an der Immobilie ganz zu behalten.

Neue Zielgruppen: Konkrete Angebote können rar sein, wenn die Immobilie nicht so recht ins Portfolio der Anbieter passt. Attraktive Angebote bekommen vor allem diejenigen mit gut gepflegten Immobilien in tollen Lagen, die vermutlich ihren Lebensunterhalt auch so decken können. Schwierig wird es bei Immobilien in schlechtem Zustand in strukturschwachen Gegenden, auch wenn deren Bewohner nicht genug haben, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.

Neuer Rahmen: Für Interessenten ist es schwer, das beste Modell und das beste Angebot für sie zu erkennen. Der Bundesverband Immobilienverrentung hat sich bemüht, zumindest beim umstrittenen Teilkau-Modell Musterbedingungen und Erklärungen bereitzustellen. Wer nicht Mitglied im Verband ist, kann Angebote aber ganz anders aufbauen. Bei einer so wichtigen Lebensentscheidung wäre es gut, wenn es feste Rahmenbedingungen gäbe, die Verbraucher vor fundamentalen Fehlern schützen.

Christoph Sedlmeier

Stiftung Liebenau/ Bundesverband Immobilienverrentung

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

Der Teilkau ist derzeit immer noch das Immobilienverzehr-Angebot mit den meisten Abschlüssen pro Jahr in Deutschland. Wenngleich die Anbieter und die Anzahl der Abschlüsse zurückgingen, was wohl in erster Linie der veränderten Zinslandschaft geschuldet ist.

Sowohl die konstante bisweilen steigende Nachfrage nach Verrentungsangeboten als auch die Anzahl der Teilkauabschlüsse, trotz schwierigem Marktumfeld, lassen rückschließen, dass der Bedarf an Verrentungsangeboten konstant, wenn nicht gar steigend ist.

Kritiker von Verrentungsangeboten haben wiederholt angeführt, dass alle Angebote „teuer“ seien und durch weit günstigere (Bank-) Darlehen komplett ersetzt werden können. Ein solcher Ersatz hat nicht stattgefunden. Der Rückgang von Anbietern am Verrentungs-Markt hat zur Erhöhung der Anfragen bei den verbliebenen Verzehrprodukt-Anbietern gesorgt.

Die konstante bzw. steigende Nachfrage hat auch zur weiteren Diversifizierung geführt: etliche Anbieter von Teilkauprodukten haben ihr portfolio ausgeweitet und bieten klassische Verrentungen und Erbbaurechte zusätzlich an.

Ein an sich sehr altes Rechtsinstrument, was ebenfalls zur Hebung von Liquidität im Alter genutzt werden kann: das Erbbaurecht. Die Senioren veräußern das Grundstück, erhalten den Verkaufserlös und bezahlen dann einen jährlichen Erbbauzins. Das Gebäude verbleibt im Eigentum; das Erbbaurecht nebst Gebäude ist handelbar.

Die Anbieter von Verrentungsprodukten bleiben also innovativ, bieten Alternativen und varianten an, um den Bedürfnissen der vielfältigen Interessenten und deren Bedarfe gerecht werden zu können auch bei sich verändernden Rahmenbedingungen.

Im Übrigen gilt meine Einlassung von der iff-Tagung 2023:

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

Mein Appell an die Stakeholder:

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

Transparenz, vollumfängliche Information und die Einräumung von Möglichkeiten zur Begleitung durch Fachleute (Juristen, Makler, Verbraucherschützer, etc.) sind für Anbieter von Verrentungsprodukten dringend geboten.

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

Ein Regulierungsprogramm ist hingegen langwierig, umständlich und i.d.R. starr. Es verhindert m.E. Weiterentwicklungen und Verbesserung von bestehenden Angeboten und drängt kleinere Anbieter mit individualisierten Angeboten aus dem Markt.

D1.2 P-Konto-Bescheinigung Online - Vorstellung und Erfahrungen

Pamela Wellmann

Verbraucherzentrale NRW

Digitalisierung der P-Kontobescheinigung

Projekt KonBeo – Kontobescheinigung online

Hintergrund: Hohe Nachfrage nach Bescheinigungen bei stark ausgelasteten Beratungsstellen
Ziele:

- Niedrigschwelliger digitaler Zugangsweg zu P-Konto-Bescheinigungen von anerkannten gemeinnützigen Stellen (Verbraucher:innen)
- Entlastung der Zeitfenster für persönliche Beratung durch digitalisierbare
- (Teil-)Prozesse (Schuldnerberatungsstellen)

KonBeO in Zahlen

- Geschlossene Webanwendung, veröffentlicht im Dezember 2024
- über 3.700 Anträge bearbeitet
- 102 teilnehmende Beratungsstellen aus 12 Bundesländern
- Mehr 12 Millionen Euro gesetzlich geschützter Gelder bescheinigt
- v.a. für Unterhaltspflichten, Sozialleistungs- und Kindergeldbezug

Vorteile für Beratungsstellen:

- Terminunabhängige Bearbeitung für Berater:innen
- Vollständig erfasste Daten der Antragsteller:innen
- Prüfung und Erstellung einer Musterbescheinigung direkt in der Anwendung
- Entlastung der persönlichen Sprechzeiten und Beratungstermine
- Für alle Nutzenden derzeit kostenfrei

Vorteile für die Kontoinhaber:innen:

- Zeitlich und örtlich unabhängige Beantragung der Bescheinigung
- Leicht zu bedienende, geführte Antragsstrecke inkl. Dokumenten-Upload
- Sichere und stressfreie Übermittlung von Zuhause aus
- Weiterführende Informationen und Hinweise unter <https://konbeo.nrw>

Hintergrund Pfändungsschutzkonto (P-Konto):

- Schutz des monatlichen Existenzminimums vor Gläubigerzugriff, §§ 850k ff. ZPO
- 3-Stufiger Schutz: 1. Grundfreibetrag durch Umwandlung 2. pauschaler Erhöhungsbetrag durch Bescheinigung 3. individueller Freibetrag in Sonderfällen durch Festsetzung Amtsgericht/Vollstreckungsstelle
- Öffentliche Leistungsträger müssen eine Bescheinigung ausstellen, allerdings nur für die jeweils eigene Leistung (§ 903 Abs. 3 ZPO)
- Anerkannte Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatungsstellen gemäß § 305 InsO können eine Bescheinigung ausstellen, sind hierzu aber nicht verpflichtet, erhalten häufig keine gesonderte Vergütung (§ 903 Abs. 1 ZPO)
- Seit Einführung des P-Kontos werden die meisten Bescheinigungen von anerkannten Stellen in Form einer Musterbescheinigung ausgestellt. Vorteil für die Ratsuchenden: Gesamtbeseinigung, in der alle relevanten Lebensaspekte berücksichtigt sind
- Vollstreckungsschutz als Teil der Zwangsvollstreckung ist eine Aufgabe der Justiz und des Rechtsstaates und wurde bei Kontopfändungen bis 2010 (Einführung des P-Kontos) durch die Vollstreckungsgerichte/-stellen im Wege von Einzelbeschlüssen umgesetzt.
- Seit der Einführung des P-Kontos tragen v.a. gem. § 305 InsO anerkannte Schuldnerberatungsstellen zur Entlastung der Vollstreckungsgerichte maßgeblich bei, indem sie eine Aufgabe im förmlichen Zwangsvollstreckungsverfahren wahrnehmen.
- Sie geben mit der Bescheinigung über die Höhe des pfändungsgeschützten Betrages eine verbindliche Erklärung im Zwangsvollstreckungsverfahren ab und bewirken zugleich die Existenzsicherung für die Schuldner:innen.
- Durch die Umsetzung der gesetzlichen Pfändungsschutzvorschriften werden dabei in vielen Fällen öffentliche Leistungen gesichert. Kann ein Ratsuchender nicht in zumutbarer Weise oder rechtzeitig eine P-Konto-Bescheinigung erhalten, ist gem. § 905 ZPO das Vollstreckungsgericht ersatzweise für die Bescheinigung zuständig. Werden die die Schuldner- und Verbraucherinsolvenzberatungsstellen bei der P-Konto-Bescheinigung digital entlastet, kommt dies also auch den Vollstreckungsgerichten zugute.

KonBeO dient also im Dreiklang Justiz - Bürger – Beratungsstelle an der Schnittstelle zwischen Verbraucher- und Vollstreckungsschutz allen Beteiligten: Viele Verweis-Wege werden abgekürzt oder sogar überflüssig und die Bürger:innen erhalten unmittelbare Hilfe an der Stelle, wo sie sie suchen.

Luu Peter

Caritasverband Wiesbaden-Rheingau-Taunus e.V.

www.KonBeO.nrw: Digitaler Zugang zur Hilfe – warum wir Schuldnerberatung neu denken müssen

Deutschland ist digital – zumindest dann, wenn es ums Geld geht. Kredite werden innerhalb weniger Minuten online abgeschlossen, Verträge per Klick bestätigt, Identitäten digital verifiziert. Wer

jedoch in eine finanzielle Notlage gerät und dringend eine P-Konto-Bescheinigung benötigt, erlebt häufig eine andere Realität: keine Zuständigkeiten, eingeschränkte telefonische Erreichbarkeit, feste Sprechzeiten, Wartezeiten von Wochen oder Monaten.

Zugespitzt formuliert: Verschuldung funktioniert digital in Echtzeit – Hilfe dazu oft nur im nächsten freien Termin.

Dabei ist der fachliche Anspruch seit Langem klar. Hans Thiersch hat mit dem Konzept der Lebensweltorientierung formuliert, dass soziale Arbeit Menschen dort erreichen muss, wo sie leben. Die Lebensrealität vieler Ratsuchender findet heute jedoch nicht im Wartezimmer statt, sondern im digitalen Raum – flexibel, mobil und häufig außerhalb klassischer Öffnungszeiten. Genau an diesem Punkt entsteht ein struktureller Bruch: Die Schuldnerberatung will erreichen, hält aber oft an Zugangswegen fest, die an der Lebensrealität vorbeigehen.

KonBeO setzt genau hier an. Es handelt sich nicht um ein abstraktes Digitalisierungsprojekt, sondern um eine konkrete, praxisnahe Lösung: die Möglichkeit, eine P-Konto-Bescheinigung digital zu beantragen – jederzeit, ortsunabhängig und niedrigschwellig. Seit rund einem halben Jahr begleiten wir dieses Pilotprojekt in verschiedenen Einrichtungen und erleben, dass das Angebot angenommen wird. Die Nutzung steigt kontinuierlich, und sowohl auf Seiten der Ratsuchenden als auch der Beratungsstellen zeigt sich eine spürbare Entlastung.

Für die Betroffenen bedeutet KonBeO vor allem eines: Handlungsspielraum in einer Situation, die häufig von Ohnmacht geprägt ist. Wer tagsüber arbeitet, Kinder betreut oder schlicht keine Möglichkeit hat, Termine wahrzunehmen, kann abends oder nachts Unterlagen hochladen, Anträge stellen und den Prozess eigenständig anstoßen. Die klassische Hürde, sich zu festen Zeiten an ein überlastetes System anpassen zu müssen, entfällt.

Auch für die Schuldnerberatung ergeben sich klare Vorteile. Standardisierte Prozesse werden digital vorstrukturiert, Unterlagen können unkompliziert nachgefordert werden, und Bearbeitungen lassen sich flexibel in den Arbeitsalltag integrieren – auch in Zeiten, in denen keine persönlichen Termine stattfinden. Der Zeit- und Arbeitsaufwand reduziert sich auf beiden Seiten deutlich. Tätigkeiten wie Kopieren, Scannen, Ablegen oder Archivieren werden minimiert oder entfallen vollständig. Gleichzeitig sorgt die digitale Vorstrukturierung dafür, dass die relevanten Informationen gebündelt vorliegen und die Ausstellung der Bescheinigung effizient erfolgen kann.

Hinzu kommen qualitative Verbesserungen: Sprachliche Hürden werden durch browserintegrierte Übersetzungsfunktionen reduziert, Missverständnisse durch klar geführte Prozesse verringert. Die Kommunikation wird einfacher, direkter und nachvollziehbarer. KonBeO erweitert damit nicht nur den Zugang, sondern verbessert auch die Verständlichkeit und Struktur der Abläufe.

Wichtig ist jedoch die klare Einordnung: Digitale Lösungen wie KonBeO ersetzen keine Schuldnerberatung – und sie sollen es auch nicht. Sie erweitern das bestehende Angebot um einen zusätzlichen Kommunikationsweg und schaffen neue Zugänge, ohne bewährte Formen der Beratung zu verdrängen. Gerade darin liegt ihre Stärke. Denn die P-Konto-Bescheinigung ist selten das eigentliche Problem, sondern meist nur ein erster Schritt im Umgang mit einer komplexeren finanziellen Situation. Wenn dieser Schritt niedrigschwellig möglich ist, entsteht die Chance, Menschen früher zu erreichen und in weiterführende Beratung zu begleiten.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass genau dies geschieht. Digitale Zugänge sprechen auch diejenigen an, die bislang keinen Kontakt zur Schuldnerberatung hatten – sei es aus Unsicherheit,

aus Scham oder aufgrund praktischer Hürden. KonBeO wird so zu einem Türöffner, der den Weg in die Beratung erleichtert, ohne sie zu ersetzen.

KonBeO endet dabei nicht mit der digitalen Beantragung einer P-Konto-Bescheinigung – genau dort beginnt seine eigentliche Stärke. Der Prozess wirkt wie ein digitaler Türöffner: niedrigschwellig, einfach und jederzeit verfügbar. Gleichzeitig bleibt der Weg in die persönliche Beratung bewusst erhalten. Die fertige Bescheinigung kann vor Ort abgeholt werden – und genau in diesem Moment entsteht die Chance für ein kurzes, unkompliziertes Gespräch. Ohne Termin, ohne Hürde, aber mit Wirkung. Aus einem rein formalen Anliegen kann so der Einstieg in weiterführende Unterstützung werden. KonBeO umgeht die Beratung nicht, sondern führt gezielt zu ihr hin – und schafft damit einen Zugang, der im bisherigen System oft gefehlt hat.

Die zentrale Erkenntnis aus der bisherigen Praxis ist eindeutig: Digitale Lösungen wie KonBeO funktionieren. Sie werden zunehmend genutzt, erreichen immer mehr Menschen und tragen spürbar dazu bei, akute Drucksituationen zu entschärfen – sowohl auf Seiten der Ratsuchenden als auch in den Beratungsstellen. Prozesse werden ruhiger, strukturierter und effizienter, während gleichzeitig der Zugang zur Hilfe erleichtert wird.

Damit verschiebt sich die eigentliche Fragestellung. Es geht nicht mehr darum, ob Digitalisierung in diesem Bereich sinnvoll ist, sondern warum funktionierende Ansätze noch nicht flächendeckend etabliert sind.

KonBeO ist kein Ersatz für Schuldnerberatung. Es ist der fehlende Zugang zu ihr.

D1.3 Naturgefahrenversicherung – die zivilgesellschaftliche Perspektive

Andrea Heyer

Sächsisches Staatsministerium für Soziales, Gesundheit und Gesellschaftlichen Zusammenhalt

Naturgefahrenversicherung: die zivilgesellschaftliche Perspektive

Nicht erst seit der Ahrtalkatastrophe, sondern seit fast 25 Jahren befassen sich mit unterschiedlicher Intensität Vereine, Verbände und Initiativen mit dem Thema einer Versicherungspflicht gegen Elementarschäden. Dazu gehören zum Beispiel die Verbraucherzentralen mit ihrem Bundesverband, der Bund der Versicherten, das Zentrum für Europäischen Verbraucherschutz ZEV, das DIW oder der Verband Wohnen im Eigentum.

Zu den ersten Institutionen, die eine gesetzliche Versicherungspflicht gegen Elementargefahren forderten, gehörte die Verbraucherzentrale Sachsen, nachdem die sogenannte Jahrhundertflut im Jahr 2002 dem Freistaat Sachsen und seinen betroffenen Bürgerinnen und Bürgern große Schäden und erhebliches Leid zufügte. Für die Aufstellung der Forderung spielte seinerzeit unter anderem eine Rolle, dass Teile der Versicherungswirtschaft den in ostdeutschen Altverträgen bestehenden Elementarschaden-Versicherungsschutz gegenüber Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmern vermehrt gekündigt hatte bzw. nach dem Flutereignis Kündigungen aussprach. Dafür hatten die bis dahin Versicherten kein Verständnis. Heute ist die Situation keine andere. Jüngst erreichten unser Ministerium Berichte von Betroffenen aus Sachsen-Anhalt und Sachsen über Änderungskündigungen, so beispielsweise in einem Zwickauer Fall, in welchem die Prämie für ein versichertes Objekt in der ZÜRS Zone 3 von jährlich 1200 Euro auf 7000 Euro bei 10.000 Euro Selbstbeteiligung erhöht wurde.

2003 ließ die Bundesregierung erstmals eine Pflichtversicherungslösung prüfen. 2004 folgt das Aus, nachdem die Versicherungswirtschaft dafür eine staatliche Ausfalldeckung in Höhe von 22 Milliarden Euro (Staatsgarantie) forderte. Im Laufe der nächsten 20 Jahre änderten sich bei verschiedenen Vereinen und Verbänden die Positionen zu einer Versicherungspflicht. Die Verbraucherzentrale Sachsen hielt und hält an ihrer Forderung fest und vertrat diese durchgängig auch immer wieder in der Öffentlichkeit.¹ Dies Sächsische Landesregierung folgt dem seit jetzt 11 Jahren.

Verbraucherinnen und Verbraucher wurden seither von unterschiedlichen Interviewern in repräsentativen und nicht-repräsentativen Umfragen immer wieder nach ihrer Meinung zu einer Versicherungspflicht befragt. Wohl auch unter den Erfahrungen, keine oder nur eine nicht mehr bezahlbare Elementarschadenversicherung angeboten zu bekommen, waren die Ergebnisse eindeutig. Wiederholt sprach sich eine klare Mehrheit der Befragten für eine solche Lösung aus. Dies ist auch aktuell so, wie die Ergebnisse einer Umfrage der Versicherungsgesellschaft DEVK² oder des Verbandes Wohnen im Eigentum³ belegen.

Mit weiteren Aktivitäten wurde das Thema in den letzten Jahren begleitet. So wurde beispielsweise für Wohngebäude und Gewerbeimmobilien vom HochwasserKompetenzCentrum e.V. (Köln) der Hochwasserpass und vom [Kompetenzzentrum Hochwassereigenvorsorge Sachsen](#) der Hochwasservorsorgeausweis entwickelt. Die Dokumente dienen der Standortanalyse und Bewertung gegenüber Hochwasser und Starkregen. Eigentümer bekommen für Ihre Immobilie passende Maßnahmen, so auch die Elementarschadenversicherung, zur Eigenvorsorge empfohlen.

Wie werden diese Ergebnisse berücksichtigt?

Vor einigen Jahren haben sich alle 16 Bundesländer ohne Ausnahme auf die Forderung nach der Einführung einer Versicherungspflicht gegen Elementarschäden, inklusive Berücksichtigung der Gefahr durch Sturmflut, geeinigt und dies in mehreren Beschlüssen der Ministerpräsidentenkonferenzen (2022, 2024, 2025) festgehalten. Eine Bund-Länder-Arbeitsgruppe hatte 2023 den Auftrag erhalten, sich mit der Umsetzung zu beschäftigen. Diese, unter dem Vorsitz des Bundesjustizministeriums geführt, ist unter der damaligen Ampelregierung gescheitert, da auf Seiten des Bundes eine grundsätzliche Ablehnungshaltung gegenüber der Einführung einer Versicherungspflicht bestand. Die aktuelle Bundesregierung hat das Thema erneut aufgegriffen. Der Koalitionsvertrag der Bundesregierung vom 5. Mai 2025 enthält u.a. die Zielsetzung, dass „im Neugeschäft die Wohngebäudeversicherung nur noch mit Elementarschadenabsicherung angeboten wird, und im Bestandsgeschäft sämtliche Wohngebäudeversicherungen zu einem Stichtag um eine Elementarschadenversicherung erweitert werden“.

Seither gab und gibt es weitere Initiativen, die Umsetzung aktiv voranbringen möchten. Das ZEV informiert über die französische Elementarschadenversicherung und darüber, wie ein solches Modell noch mehr Verbraucherinnen und Verbraucher noch besser schützen kann. Die ausführliche Studie des Vereins wird regelmäßig aktualisiert und bietet einen präzisen Einblick in das französische „CatNat“-System. Eine Fachkonferenz des ZEV mit Akteuren des französischen Versicherungssystems war ein großer Erfolg.

Eine Verbraucherschutz-Projektgruppe der Länder Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein und Sachsen, beschäftigt sich seit Herbst 2025 mit konkreten Fragen der

¹ Versicherungswissenschaftliche Studien 48, Nomos Verlagsgesellschaft, 1. Auflage 2016, S.163

² [Pressemitteilung](#)

³ [Umfrage unter Immobilieneigentümer:innen zur Elementarschadenversicherung | wohnen im eigentum e.V.](#)

Umsetzung einer Versicherungspflicht sowie der Gestaltung des Versicherungsproduktes. Die Ergebnisse wurden in Form eines Zwischenberichts der 22. Verbraucherschutzministerkonferenz vorgelegt.

Aktuell gibt es wieder eine neue Hürde, die genommen werden muss. Im Koalitionsvertrag findet sich der bezüglich der flächendeckenden Einführung einer Elementarschadenversicherung folgenden einschränkende Satz: „Dabei prüfen wir, ob dieses Modell mit einer Opt-Out-Lösung zu versehen ist.“ Dieser Prüfauftrag wurde umgehend von der Versicherungswirtschaft aufgegriffen. Ihr Vorschlag bzw. Forderung lautet: „eine Elementarschadenversicherung für alle mit einem Opt-out – das heißt verbindlich im Prinzip, aber mit Entscheidungsfreiheit und klaren Konsequenzen für diejenigen, die sich bewusst gegen den Versicherungsschutz entscheiden. Wohngebäudeversicherungen sollten künftig automatisch eine Elementarschadendeckung enthalten. Wer diese nicht möchte, sollte sie aktiv abwählen können – müsste dann aber auch schriftlich erklären, im Schadenfall keine staatliche Hilfe in Anspruch zu nehmen. Damit wird der Schutz zur Regel, ohne die Vertragsfreiheit aufzugeben.“⁴

Was bedeutet diese Lösung für Verbraucherinnen und Verbraucher?

Aus praktischen Verbraucherschutz Erfahrungen ist das Szenario denkbar, nach welchem Verbraucherinnen und Verbraucher und Versicherungsvermittler mit verschiedenen Argumentationen gegen diesen Versicherungsschutz sind und die Opt-out-Lösung wählen: Etwa, weil sie auf dem Berg wohnen oder weit weg von einem Fluss oder weil Sturmfluten bzw. steigendes Grundwasser nicht mitversichert sind, weil sie eine hohe vierstellige Jahresprämie nicht zahlen können und weil sich der Staat im Katastrophenfall doch nicht einer finanziellen Hilfe entziehen kann. Das bedeutet im Ergebnis, dass sich die Versicherungsdichte nur noch geringfügig, aber nicht ausreichend erhöhen wird. Diese Situation ist weder Ziel noch Lösung.

Anna Lena Samborski

Urgewald e.V.

Die Klimakrise schreitet voran und mit ihr die wirtschaftlichen Schäden durch Extremwetterereignisse. Dabei bleibt Klimaschutz die wirksamste Maßnahme zur Vermeidung von Klimaschäden. Darüber hinaus sind Prävention und die Versicherung gegen Klimaschäden im wahrsten Sinne des Wortes elementar. Eine zentrale Frage ist hierbei, wer für Präventionsmaßnahmen und Klimaschäden zahlen soll. Im internationalen Bereich fordern Länder des Globalen Südens die Hauptverursacher der Krise zur Übernahme der Kosten auf. Gleichzeitig nehmen die Diskussionen über das Thema auch innerhalb der Gesellschaften der Industrieländer zu. Der Blick von Deutschland in europäische Nachbarländer zeigt, dass neben Präventionsmaßnahmen insbesondere öffentlich-private Versicherungskonzepte eine zentrale Rolle bei der Absicherung von Elementarschäden durch Extremwetterereignisse spielen können.

Auch in Deutschland wird derzeit intensiv über die Einführung eines entsprechenden Systems diskutiert. Unterschiedliche Modelle und Vorschläge aus Politik, Versicherungswirtschaft und Zivilgesellschaft liegen auf dem Tisch. *urgewald* fordert, dass sich die Ausgestaltung eines solchen Systems an den Grundsätzen der Solidarität und der Bezahlbarkeit für Verbraucher*innen orientieren muss – und nicht an den Profitinteressen der Versicherungswirtschaft, vor allem da diese mit anhaltenden Investitionen in und Versicherungsleistungen für die fossile Industrie die Krise weiter

⁴ [Debatte um Elementarschaden-Pflichtversicherung: Opt-out ist Teil der Lösung](#)

anheitz. Vorbilde für ein solidarisches Versicherungssystem können Elemente der seit Jahrzehnten existierenden Systeme in Frankreich und der Schweiz sein. So ist die Elementarschadenversicherung in Frankreich verpflichtend an die Gebäudegrundversicherung gekoppelt. Ein einheitlicher prozentualer Aufschlag auf die Grundversicherung wird mit einem staatlichen Rückversicherer mit staatlicher Garantie kombiniert. Zusätzlich finanziert der sogenannte „Barnier-Fonds“ Maßnahmen zur Prävention und Klimaanpassung, der sich ebenfalls aus den Versicherungsprämien speist. Das Ergebnis sind eine Versicherungsdichte von 98 Prozent und durchschnittliche Prämien von etwa 42 Euro pro Jahr.

Um eine gerechte Lastenverteilung in der Klimafrage zu erhöhen, sollte die fossile Industrie an den Kosten für Prävention und Klimaschäden beteiligt werden. Beispiele für direkte politische Ansätze sind die 2024 erlassenen „Climate Superfunds“ in den US-Bundesstaaten Vermont und New York. Die Maßnahme würde in Kombination mit einem ganzheitlichen und solidarischen Versicherungssystem die Kosten bzw. Prämien für Verbraucher*innen weiter senken.

Sandra Klug

Verbraucherzentrale Hamburg

Naturgefahrenversicherung als Pflicht: Perspektiven der Zivilgesellschaft

Gerade heute wurde in der Zeitung wieder gewarnt: Tornado-Alarm. Freitagabend gab es ein heftiges Gewitter über Hamburg. Es ist nicht nur ein gefühltes Phänomen: Die Zahl der Naturkatastrophen nimmt seit 1980 weltweit um jährlich rund drei Prozent zu. Daraus ergibt sich zwangs-läufig für Verbraucherinnen und Verbraucher die Notwendigkeit, sich mit dem Thema Naturgefahren auseinander setzen zu müssen. Ist das Ahrtal auch weit weg, so ist der eigene vollgelaufene Keller doch sehr nah.

Starkregen, Hochwasser, Erdbeben und andere sind Gefahren, die über eine Elementarschadenversicherung abgedeckt werden können. Leider liegt die Durchdringung bundesweit bei weniger als 60 Prozent der Haushalte. Daraus resultierte in der Vergangenheit, dass bei entsprechenden Katastrophen oft steuerfinanzierte staatliche Hilfen nötig wären.

Die Klimakrise schreitet voran und wir brauchen eine bessere Absicherung. Diese kann nicht allein auf die Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer abgewälzt werden. Die öffentliche Hand ist ebenso gefragt. Es bedarf Präventionsmaßnahmen und Anpassungen des Bauplanungs- und Ordnungsrecht, die viele Schäden schon im Vorfeld verhindern können.

Wenn dann der Versicherungsschutz einer Wohngebäudeversicherung um die wichtigsten Elementarrisiken erweitert und ein Mindestschutz über den Gesetzgeber implementiert würde, hätten wir eine gute Grundabsicherung.

In einem zweiten Schritt müssen wir uns mit dem heute nicht versicherbaren Risiken wie Sturmflut, Trockenheit und Austrocknung, steigendem Grundwasser und Durchfeuchtung auseinandersetzen. Hier gilt es eine Ausgewogenheit herzustellen, damit der Norden nicht nur für Schneedruck und Lawinen im Süden mitbezahlt, aber bei Sturmflut alleine gelassen wird.

Stephen Rehmke

Bund der Versicherten e.V.

Die fortwährende Debatte um eine Pflichtversicherung zeigt bedrückend auf, dass die Realität der Klimakrise noch immer nicht zum politischen Handlungswillen antreibt. Jeder weiß, dass

Extremwetter und sogenannte Jahrhunderthochwasser zum Dauerproblem werden. Doch Deutschland ist gegen die Folgen des Klimawandels schlecht gerüstet. Die Überflutungskatastrophe 2021 um das Ahrtal hat das erschreckend deutlich gemacht: Wassermassen stießen auf ungeschützte Siedlungen, Warnungen blieben aus, Rettungseinsätze waren chaotisch. Menschen starben, die Schäden gingen in die Milliarden, nur ein Bruchteil war versichert. Der Staat stellte immense Steuergelder für den Wiederaufbau bereit. Nicht die erste Hilfe dieser Art, trotzdem verlief sie schleppend. Die bürokratischen Unsicherheiten haben den psychosozialen Schaden der Katastrophen nochmal verstärkt.

Mit freiwilligem Versicherungsschutz allein kann man den Leuten nicht kommen. Die Versicherungsdichte dümpelt auf bundesweit 60 % zu. Ansätze, die auf eine Ausbreitung der marktgängigen Elementarversicherungen setzen, greifen auch zu kurz: Zum einen schließen diese Angebote relevante Risiken aus, etwa Sturmflut, Grundwasser, Trockenheit und selbst bestimmte Starkregenverläufe. Zum anderen können Versicherte damit auch nicht verhindern, dass mangels Prävention in der öffentlichen Infrastruktur übergetretene Flüsse durch ihre Ortschaft rauschen können. Hier findet die Eigensorge ihre Grenzen.

Im Fokus muss die Eindämmung von Katastrophenschäden stehen und nicht ihre Erstattungs-fähigkeit. Auf dieser Ebene verharret indes die Debatte um die Einführung einer Pflichtversicherung. Dabei zeigen Modelle anderer Länder wie Staat und Versicherungs-wirtschaft öffentlich-private Partnerschaften eingehen können, um verlässlich den Schutz vor Naturgefahren zu koordinieren und ihn über obligatorische Beiträge zu finanzieren.

Der Staat muss eine aktive, lenkende Rolle übernehmen und seiner nicht zuletzt vom Bundesverfassungsgesicht 2021 eingeforderten Verantwortung für die Klimafolgenanpassung gerecht werden. Wir brauchen ein verpflichtendes und solidarisches Gesamtkonzept, dessen Basis eine echte Naturkatastrophenversicherung ist. Sie bietet allen Grundstückseigentümer:innen eine Wiederaufbauhilfe und stellt auf das Ereignis selbst ab und nicht darauf, auf welchem Weg das Wasser ins Haus gelangt ist. Eine öffentliche Einrichtung für die Katastrophenvorsorge sorgt für wirksame Prävention und für eine gerechte, verlässliche und schnelle Hilfe im Katastrophenfall. Ein solches kollektives Pflichtsystem beendet das konfuse Ad-hoc-System staatlicher Nothilfen und schafft Gerechtigkeit, indem die Lasten fair verteilt werden.

D1.4 Haftung für Verkaufsunterlagen in der Digitalisierung

Tobias Pielsticker

Witt Pielsticker Rechtsanwälte

Verbraucherinnen und Verbraucher bewegen sich beim digitalen Erwerb von Kapitalanlagen vielfach in einem rechtsfreien Raum

Die Digitalisierung hat den Vertrieb und den Erwerb von Kapitalanlagen schwerwiegend verändert und Modelle wie Schwarmfinanzierungen und Crowdfundings im weiteren Sinne erst ermöglicht. Vorher wäre der Aufwand im Verhältnis zu den eingezahlten Beträgen auf beiden Seiten häufig viel zu groß gewesen.

Den Verbraucherinnen und Verbrauchern ist aber nicht bewusst, wie schlecht sie bei diesen Modellen geschützt und wie fragwürdig daher gerade kleine Investitionen sind. Das beginnt bei praktischen Fragen, aber auch der Gesetzgeber hat die Verhältnisse im digitalen Raum bisher völlig unzureichend geregelt.

Fälle, in denen bei einer einzigen Plattform 20 oder mehr Schwarmfinanzierungen abgeschlossen wurden, sind keine Seltenheit und können zu Anlagesummen im sechsstelligen Bereich führen. Gleichzeitig sind eine anwaltliche Prüfung und Vertretung bei einer solchen Vielzahl gesonderter Investitionen in völlig verschiedene Projekte mit unterschiedlichen Unterlagen und jeweils neuen Vertragspartnern nicht darstellbar.

Für die Anlageentscheidungen sind weiter meist nicht die nominellen Informationsunterlagen wie Vermögensanlagen-Informationsblatt, Wesentliche Anlegerinformationen, Anlagebedingungen, Memoranden usw. maßgeblich, sondern die Hochglanzdarstellungen der Projekte auf den Plattformen und in Exposés sowie Ratings der Plattformen. Gleichzeitig ist weitgehend ungeklärt, ob es sich dabei nicht nur um Werbung handelt, auf die keine Haftungsansprüche gestützt werden können. Die spezialgesetzlichen Haftungsvorschriften haben die Situation der Verbraucherinnen und Verbraucher daher auch im digitalen Raum nicht verbessert, sondern verschlechtert.

In diesem Sinne ist auch noch ungeklärt, ob bei Schwarmfinanzierungen § 22 Abs. 1a VermAnlG dem Erwerber den Vollbeweis der Kausalität auferlegt, obwohl dieser gerade bei einem ausschließlich digitalen Abschluss kaum zu erbringen wäre.

Schließlich verfügen die Plattformen weder über ausreichend Kapital, um einen Massenschaden begleichen zu können, noch kann ein Eintritt von Haftpflichtversicherern sicher erwartet werden.

Die praktischen und rechtlichen Hürden für eine erfolgreiche Verfolgung von Schadensersatzansprüchen sind daher bei digitalen Kapitalanlagen für Verbraucherinnen und Verbraucher gegenwärtig viel zu hoch, um diesen einen angemessenen Schutz bieten zu können. In der Folge wiegen die Risiken von digitalen Mikrokapitalanlagen im Verhältnis zu den Chancen zu schwer. Zinsen von jährlich 6 % für eine Laufzeit von 18 Monaten sind es nicht wert, sich auf die Möglichkeit eines Totalverlustes und die Unmöglichkeit der Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen einzulassen.

Lutz Tiedemann

Buse Rechtsanwälte

Der Erwerb von Anlagevehikeln erfolgt zu einem großen Teil über die Digitalisierung. Dabei fragen sich Anleger, wenn sie einen Totalverlust erlitten haben, ob sie diese Verluste durch Schadensersatzansprüche gegenüber Dritten kompensieren können. Haftungsadressaten sind oftmals nach der jüngsten Rechtsprechung die Emittenten, Anbieter, Vermittler, Geschäftsführer sowie teilweise sogar die Mit Anleger.

Wo liegt der Vorwurf des Anlegers gegenüber den Dritten? Oftmals liegen Verstöße gegen das Kreditwesengesetz (KWG) oder Geldwäschegesetz (GwG) vor. Daneben kommen immer wieder Haftungstatbestände aufgrund fehlerhafter Anlagevermittlung über § 280 BGB in Betracht. Ferner kommen auch die spezialgesetzliche Prospekthaftung sowie der engen und weiten bürgerrechtlichen Prospekthaftung in Betracht. Das Problem ist allerdings, dass viele Bereiche weder von der Gesetzgebung, der BaFin, noch von der Rechtsprechung bereits entschieden, respektive aufgenommen wurden. Faktisch laufen die Gesetzgebung, Aufsicht und Rechtsprechung den jeweiligen Produkten hinterher. Jenes führt zu einer Rechtsunsicherheit aufseiten der Anleger allerdings auch auf der Anbieter- und Vermittlerseite. Zwei Darstellungen sind hier herauszunehmen:

Das Beispiel der Vermittlerhaftung einer Crowdfunding-Plattform. Das Gesetz spricht sich dafür aus, dass eine Crowdfunding-Plattform ein Vermittler ist. Die Frage ist allerdings, ob die

Rechtsprechung dies auch so sieht. Dies wird teilweise von Oberlandesgerichten infrage gestellt. Denn, so die Richter, rufen weder Anlagesuchende eine Website einer Crowdfunding-Plattform auf, weil sie die besondere Kenntnis der Crowdfunding-Plattform in Anspruch nehmen wollen, noch möchten sie deren Verbindungen in Anspruch nehmen. Reicht dies für eine Vermittlerhaftung tatsächlich aus? Das OLG Stuttgart stellt dieses in Frage. Der BGH hat diesbezüglich nach Kenntnis des Unterzeichners noch nichts entschieden. Ein Risiko besteht für Anbieter- und Verbraucherseite.

Das zweite Beispiel ist die Haftung für Whitepaper. Artikel 15 der MiCAR (Markets in Crypto-Assets Regulation) regelt die Haftung für sonstige Kryptowerte für veröffentlichte Whitepaper. Bei Lektüre des Art. 15 Abs. 6 MiCAR soll jede sonstige zivilrechtliche Haftung gemäß dem nationalen Recht unberührt gelassen werden.

Durch den Verweis auf die sonstige zivilrechtliche Haftung ist im deutschen Recht unmittelbar das Verhältnis dieser spezialgesetzlichen Haftungstatbestände zu dem Rechtsinstitut der bürgerlichen-rechtlichen Prospekthaftung im engeren Sinne und weiteren Sinne angesprochen. Wir kennen die intensive Auseinandersetzung zwischen dem XI. und dem II. Zivilsenat des BGH. Die Formulierung des Art. 15 MiCAR könnte als Unterstützung der Position des II. Zivilsenats des BGH verstanden werden, indem die spezialgesetzliche Regelung sich ausdrücklich neben bereits bestehenden zivilrechtlichen Haftungstatbeständen stellt und diese gerade nicht im Sinne einer Spezialität verdrängen will. Ob dies so kommt, weiß heute keiner. Insoweit wäre der Gesetzgeber heute schon gefordert, hier Klarheit zu schaffen, um es nicht in bspw. 5 Jahren ersten Rechtsprechungen zu überlassen, wie sie entscheiden werden.

Stefan Loipfinger

Investment Check

Die Digitalisierung des Kapitalmarkts hat den Zugang zu Finanzprodukten erheblich erleichtert – und zugleich neue Schutzlücken für Verbraucherinnen und Verbraucher geöffnet. Im Mittelpunkt des Beitrags steht die Frage, wie Geschädigte bei digitalisierten Anlageprodukten ihre Interessen bündeln und rechtlich durchsetzen können.

Ein zentrales Strukturproblem liegt darin, dass Betroffene bei Darlehenskonstrukten keinen Herausgabeanspruch auf die Adressen ihrer Mitinvestorinnen und -investoren haben (dürften). Die BaFin erweist sich in solchen Konstellationen regelmäßig als wenig hilfreich; kleinere Investitionssummen erschweren die individuelle Rechtsdurchsetzung zusätzlich. Als Gegenmodell haben sich Interessengemeinschaften, Internetforen und kritische Bewertungsplattformen herausgebildet, die Betroffene vernetzen und die Finanzierung von Pilotverfahren ermöglichen. Investmentcheck.de und die zugehörige Community-Plattform illustrieren, wie frühzeitige Problemerkennung und kollektive Solidarisierung ineinandergreifen können.

Die Bilanz der Schwarmfinanzierung fällt ernüchternd aus:

Status	Anzahl	Anteil
Erfolgreich zurückbezahlt	1.152	27,9 %
Beteiligung läuft – keine Störung bekannt	1.446	35,0 %
Kapitaleinwerbung läuft	102	2,5 %

Status	Anzahl	Anteil
Negative Planabweichung	19	0,5 %
Leistungsgestört	545	13,2 %
Insolvenzverfahren	599	14,5 %
Mit Verlust abgeschlossen	48	1,2 %
Totalverlust	31	0,8 %
Vom Markt zurückgezogen	185	4,5 %
Gesamt gelistete Crowdfundings	4.127	100 %

Quelle: investmentcheck.de, Stand: Mai 2026

Fast ein Drittel des eingesetzten Kapitals ist verloren – der Gesamtmarkt für Schwarmfinanzierungen steht damit deutlich im Minus. Die ursprünglich vielversprechende Idee der Crowdinvestments für Start-ups und Immobilien wurde durch unseriöse Plattformen leichtfertig beschädigt.

Jenseits der Crowdinvestments zeigt der Beitrag weitere Digitalisierungsfelder auf. Bei der Tokenisierung von Kapitalanlagen stehen möglichen Kostenvorteilen erhebliche rechtliche Unsicherheiten gegenüber – so fehlt es Anlegerinnen und Anlegern etwa bei Konstrukten mit zwischengeschalteten Emittentinnen an direktem Einfluss auf die Projektgesellschaft. Bei Publikums-AIF und ELTIFs beschränkt sich die Digitalisierung weitgehend auf den Zeichnungsweg; der Vertrieb selbst verläuft weiterhin klassisch. Kritisch zu bewerten sind zudem Online-Geeignetheitsprüfungen digitaler Vermögensverwalter, die trotz BaFin-Abstimmung zum Teil sehr oberflächlich ausfallen.

Der Beitrag plädiert für einen stärkeren kollektiven Verbraucherschutz im digitalen Kapitalmarkt: Interessengemeinschaften und unabhängige Bewertungsplattformen können staatliche Aufsichtslücken zwar teilweise schließen, ersetzen aber nicht die dringend notwendige Weiterentwicklung des Haftungsrahmens für digitale Verkaufsunterlagen.

D2.1 Automatisierte Entscheidungen mit Transaktionsmetadaten: Chancen und Risiken

Lara Planet

Norta

Finanzielle Bildung ist ein wichtiger Baustein der Überschuldungsprävention. In der akuten Notlage stößt sie jedoch an eine Grenze. Wer bereits überschuldet ist, scheitert selten daran, nicht zu wissen, dass Handeln nötig wäre. Aus der Praxis und aus der Forschung zur Überschuldung zeigt sich häufig: Die meisten Betroffenen wollen ihre Situation zunächst aus eigener Kraft bewältigen. Dafür braucht es einen einfachen Einstieg in eine klare Übersicht über die eigene Lage und genau hier setzen wir an.

Einen Hebel dafür bietet die automatisierte Auswertung von Transaktionsdaten. Kontodaten machen einen großen Teil der finanziellen Realität eines Haushalts sichtbar: laufende Verpflichtungen, Ratenkäufe, Einkommensströme. Was Betroffene sonst in emotional belastender Arbeit

rekonstruieren müssten, bereitet eine automatisierte Analyse in Minuten auf. Nicht jede Forderung hinterlässt Spuren im Zahlungsverkehr; manches muss ergänzt werden. Der entscheidende Unterschied ist aber der Startpunkt: Statt vor einem leeren Blatt sitzen Betroffene vor einem Grundgerüst. Aus einer diffusen, angstbesetzten Situation wird eine konkrete Übersicht – die Voraussetzung für jeden weiteren Schritt. Automatisiert ist dabei die Auswertung, nicht die Entscheidung: Das System trifft keine Entscheidungen über Menschen, sondern bereitet Entscheidungsgrundlagen für sie auf. Norta nutzt Transaktionsdaten dafür mit ausdrücklicher Einwilligung der Nutzer:innen und über regulierte PSD2-Schnittstellen.

Norta versteht sich dabei nicht als Ersatz für die soziale Schuldnerberatung, sondern als zusätzliche, vorgelagerte Ebene. Das Ziel ist, dass Betroffene früher handlungsfähig werden und etwas an die Hand bekommen, das ihnen einen ersten Versuch ermöglicht, ihre Situation aus eigener Kraft zu bewältigen. Wo professionelle Beratung nötig ist, bleibt sie der richtige Weg.

Wie jede Datenverarbeitung wirft auch diese die Frage auf, in wessen Interesse sie geschieht. Aus unserer Sicht braucht es dafür klare Bedingungen: eine verständliche Einwilligung, Datenminimierung, klare Zweckbindung und eine Verarbeitung, die am Nutzender Betroffenen ausgerichtet ist. Unter diesen Bedingungen können Transaktionsdaten eine Chance sein, die Lücke zwischen Wissen und Handeln zu schließen.

Prof. Dr. Anne Riechert

institut für finanzdienstleistungen e.V.

Automatisierte Entscheidungen mit Transaktionsmetadaten – Chancen und Risiken

Der automatisierte Einsatz von Transaktionsdaten schafft erheblichen wirtschaftlichen Mehrwert, birgt aber ohne klare Leitplanken erhebliche Grundrechtsrisiken.

Das Recht auf informationelle Selbstbestimmung ist betroffen, wenn Finanzinstitute, Zahlungsdienstleister und FinTechs auf Transaktionsdaten zurückgreifen, um in Echtzeit automatisierte Entscheidungen zu treffen. Dieser Trend beschleunigt sich mit der Verbreitung von KI-gestützten Modellen erheblich. Sie ermöglichen etwa echtzeitfähige Betrugserkennung, zudem können Finanzprodukte personalisiert werden. Auf diesem Weg können Unternehmen und Banken ihre Kunden und Kundinnen zwar einerseits besser kennenlernen, so dass mehr Menschen Zugang zu Finanzprodukten erhalten könnten. Dies kann sich positiv auswirken und die Teilhabe von Menschen fördern. So könnten gerade automatisierte Modelle, die Kontoumsatzdaten auswerten – z. B. regelmäßige Gehaltseingänge, Mietzahlungen, Sparverhalten, Zahlungsrhythmen – die Kreditwürdigkeit solcher Personen besser abbilden als ein klassischer Kreditscore. Auf der anderen Seite geraten sensible Verhaltensdaten in den Kern automatisierter Entscheidungsprozesse, die unmittelbar in die Rechte von Verbraucherinnen und Verbrauchern eingreifen können. Das schafft Handlungsbedarf – für Unternehmen ebenso wie für den Gesetzgeber.

Auf EU-Ebene ist die so genannte „Payment Services Regulation“ (PSR) zu beachten. Sie ist eine EU-Verordnung, die zusammen mit der Richtlinie PSD3 den europäischen Zahlungsverkehr zukünftig neu regeln wird. Eingeführt werden Dashboards (Art. 43 ff. PSR), damit Verbraucher und Verbraucherinnen zentral einsehen können, welche Drittanbieter Kontenzugriff oder Zahlungsinitiierungsrechte erhalten haben, und sie können diese Zugänge jederzeit kostenfrei widerrufen. Darüber hinaus ergibt sich zusätzlicher Schutz vor automatisierten Bewertungen (z. B. Kreditscoring, Betrugserkennung) aus der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Art. 22 DSGVO legt

Anforderungen an automatisierte Einzelentscheidungen fest, die eine rechtliche Wirkung haben (z.B. die automatische Ablehnung eines Kreditvertrages). Zusätzlich – bei Hochrisiko-Systemen – kann die KI-Verordnung zur Anwendung gelangen. Damit sind gleichzeitig Pflichten zur menschlichen Überprüfbarkeit und Erklärbarkeit verbunden. Art. 5 DSGVO verlangt etwa Zweckbindung und Datensparsamkeit; eine Datenschutz-Folgenabschätzung (Art. 35 DSGVO) ist bei umfanglichem Profiling obligatorisch. Der Europäische Datenschutzausschuss (EDSA) hat am 14.04.2026 ein standardisiertes Muster für Datenschutz-Folgenabschätzungen veröffentlicht; ein branchenspezifisches Muster, beispielsweise für den Finanzsektor und Banken, existiert bislang nicht. Datenschutzfreundlich wäre auch ein „by Design“-Ansatz (vgl. Art. 25 DSGVO), indem automatisierte Entscheidungssysteme von Beginn an mit Pseudonymisierungs- und Aggregationsmechanismen entwickelt und Rohtransaktionsdaten so früh wie möglich anonymisiert werden.

Folglich existieren zwar unterschiedliche rechtliche Vorgaben und Leitlinien: Die DSGVO schützt etwa vor intransparenten Einzelentscheidungen und verpflichtet zur Datenminimierung, PSR/PSD3 stärken die Nutzerkontrolle im Open Banking. Die Gewährleistung von Transparenz in der Praxis bei automatisierten Entscheidungen oder KI-Modellen stellt dennoch nach wie vor eine Herausforderung dar. Einheitliche Mindeststandards für Erklärungsqualität und -format zu definieren, könnte hier zusätzlichen Schutz für Verbraucherinnen und Verbraucher schaffen.

Peter Hornung

ARD

Ein Blick in die Kontoauszüge von Kundinnen und Kunden zu werfen: Das war und das ist der Traum einer jeden Wirtschaftsauskunftei. Transaktionsdaten sind Gold wert - gerade für Unternehmen wie die Schufa. Wie viel Geld geht monatlich ein, wie hoch sind die Verpflichtungen, aber auch für was gibt jemand Geld aus? Der „Fall CheckNow“ zeigte vor gut fünf Jahren, wie groß die Begehrlichkeiten sind. Bei diesem Schufa-Projekt ging es darum, durch einen Kontoeinblick die Bonität deutlich genauer zu ermitteln, als dies durch die herkömmlichen Scoreverfahren möglich war. Von Interesse war aber auch: Macht jemand Glücksspiel, hat er Rücklastschriften? „Red flags“ für eine Auskunftei, die Verbraucherinnen und Verbraucher in der Bewertung ihrer Bonität dauerhaft geschadet hätten. Ein öffentlicher Aufschrei stoppte dieses Projekt abrupt. Dennoch ist der Branche der Auskunfteien die EU-Open Banking-Richtlinie PSD2 und die Möglichkeiten, die sie bietet, weiterhin Thema. Schon deshalb, weil durch Gerichtsentscheidungen und Gesetzesänderungen immer weniger andere Daten zur Bonitätsberechnung zur Verfügung stehen. Das Problem: Wie Auskunfteien mit solchen Transaktionsmetadaten umgehen, wie sie sie gewichten, wie sie den Score verändern, liegt nicht mehr in der Hand der Verbraucher, sobald der Kontoeinblick einmal gestattet wurde. Auch wenn solche Transaktionsdaten womöglich ein realistischeres Bild der Bonität geben könnten: Die Risiken überwiegen die Chancen.

D2.2 Zukunft der geförderten Altersvorsorge: Eine Frage des Zugangs und finanzieller Kompetenz?

Dr. Sarah Kiesel-Reiter

Finanztip Stiftung

Bei der Altersvorsorge setzt die Politik zunehmend auf mehr Eigenverantwortung der Bürgerinnen und Bürger. Gleichzeitig fühlen sich viele Menschen nicht ausreichend vorbereitet, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen: Nur 30 Prozent der Deutschen schätzen ihr Wissen in zentralen Finanzbereichen als hoch oder sehr hoch ein. Besonders schlecht fallen die Ergebnisse beim Thema

Börse aus: Lediglich 21 Prozent bewerten ihr Wissen als gut oder sehr gut, während 56 Prozent dieses als gering oder sehr gering bewerten (Finanztip Umfrage 2025). Gerade Kenntnisse über Aktien und ETFs wären jedoch wichtig, um die private Altersvorsorge anzugehen.

Menschen mit niedrigem Bildungsniveau und geringem Einkommen weisen tendenziell eine geringere Finanzkompetenz auf. Die Forschung zeigt auch, dass unser Wissen, unsere Einstellungen und unser Verhalten im Umgang mit Geld stark vom Elternhaus geprägt werden. Da Finanzbildung in Deutschland bislang nicht systematisch an Schulen verankert ist, hängt die eigene Finanzkompetenz somit häufig von den individuellen Voraussetzungen und dem familiären Umfeld ab. Die Folge: Bestehende soziale Ungleichheiten werden oft nicht ausgeglichen, sondern über Generationen hinweg weitergegeben und verstärkt. Die Folgen zeigen sich besonders deutlich bei der Altersvorsorge: Unterschiede beim Sparen und Investieren wirken über Jahrzehnte hinweg und führen im Alter zu erheblichen Vermögensunterschieden.

Mit der Bildungsinitiative Finanztip Schule (www.finanztip.schule) setzen wir uns dafür ein, dass alle jungen Menschen Zugang zu Finanzbildung erhalten – unabhängig von ihrem sozioökonomischen Hintergrund. Aus unserer Sicht führt der wirksamste Weg dorthin über die Schule und engagierte Lehrkräfte, denn sie erreichen alle jungen Menschen und wirken als wichtige Multiplikatoren. Deshalb unterstützen wir Lehrkräfte mit Unterrichtsmaterialien, Fortbildungen und einer zentralen Anlaufstelle für Fragen rund um Finanzbildung. Darüber hinaus sind wir mit unserer „Finanz-Doppelstunde“ selbst an Schulen aktiv und bringen Finanzbildung direkt in die Klassenzimmer.

Prof. Dr. Michael Becken

CDU Bürgerschaftsfraktion

Angesichts des demografischen Wandels und der steigenden Belastungen für das umlagefinanzierte Rentensystem hat sich die CDU-geführte Bundesregierung erfolgreich für eine grundlegende Modernisierung der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge eingesetzt.

Die neue ergänzende kapitalgedeckte Vorsorge wird die Versorgung im Alter generationengerecht und leistungsfähig zusätzlich absichern. Die bisherige Riester-Rente hat diese Funktion nur eingeschränkt erfüllen können. Hohe Verwaltungs- und Abschlusskosten, komplexe Fördermechanismen sowie eine geringe Transparenz haben ihre Verbreitung deutlich begrenzt. Hinzu kam die verpflichtende vollständige Beitragsgarantie, die zwar Sicherheit schaffen sollte, in der Praxis jedoch dazu führte, dass ein großer Teil der Beiträge sehr konservativ angelegt werden musste. Dadurch wurden Renditechancen strukturell eingeschränkt, insbesondere für jüngere Sparerinnen und Sparer mit langfristigem Anlagehorizont.

Das neue Instrument orientiert sich dagegen an der Funktionsweise eines Wertpapierdepots und ermöglicht Investitionen in breit gestreute, kostengünstige Kapitalmarktprodukte wie Aktien, Investmentfonds und ETFs. Der zentrale Vorteil dieses Ansatzes liegt in der stärkeren Nutzung langfristiger Kapitalmarktrenditen. Gerade über längere Zeiträume können bereits moderate Renditeunterschiede erhebliche Auswirkungen auf das angesparte Altersvermögen haben. Damit wird der Vermögensaufbau effizienter gestaltet, ohne dass die staatliche Förderung reduziert werden muss.

Künftig soll ein flexibles System unterschiedlicher Sicherheitsniveaus ermöglicht werden. Bürgerinnen und Bürger können zwischen sicherheitsorientierten Produkten, teilgarantierten Lösungen oder vollständig kapitalmarktbasierenden Depotmodellen ohne Garantie wählen. Dadurch wird die

Möglichkeit geschaffen, Kapital langfristig effizienter am Kapitalmarkt anzulegen. Bei Garantieprodukten wird gewährleistet, dass je nach Wahl mindestens 80 oder 100 Prozent des investierten Geldes zum Rentenbeginn verfügbar sind. Die staatliche Förderung bleibt bei der Reform der CDU-geführten Bundesregierung dabei ein zentrales Element, wird jedoch zielgerichteter ausgestaltet. Sie wird insbesondere Personen mit kleinen und mittleren Einkommen, Berufseinsteiger sowie Selbstständige und Freiberufler stärker erreichen, diese Gruppen haben bislang häufig nur unzureichend von der geförderten Vorsorge profitiert. Die Vereinfachung der Förderlogik sowie niedrigschwellige Zugangsmöglichkeiten tragen dazu bei, die Teilnahme an der privaten Altersvorsorge insgesamt zu erhöhen und bestehende Versorgungslücken zu schließen.

Als weiterer zentraler Bestandteil der Reform hat die CDU für eine deutliche Senkung der Kosten gesorgt. Die Kosten für das Depot (Effektivkosten) werden auf maximal 1 Prozent gedeckelt. Durch einfache und verständliche Standarddepots und mehr Wettbewerb zwischen den Anbietern sollen die Verwaltungskosten reduziert und die private Altersvorsorge der CDU transparent, nachvollziehbar und attraktiv gestaltet werden. Ziel ist es, dass ein möglichst hoher Anteil der eingezahlten Beiträge tatsächlich dem Vermögensaufbau zugutekommt.

Ergänzt wird das Gesamtkonzept durch die Einführung einer Frühstart-Rente, bei der bereits im Kindesalter staatliche Einzahlungen in individuelle Altersvorsorgedepots erfolgen. Dadurch wird der Zinseszinsseffekt über einen besonders langen Zeitraum genutzt. Für bestehende Riester-Verträge gilt ein umfassender Bestandsschutz. Sie können weiter bespart werden und behalten ihre staatlichen Zulagen. Ein Wechsel in das neue System erfolgt freiwillig, sodass bestehende Vorsorgeentscheidungen nicht beeinträchtigt werden. Insgesamt begrüße ich die Reform, da sie zu einer stärkeren Kapitalmarktorientierung, mehr individueller Wahlfreiheit und einer effizienteren Mittelverwendung innerhalb der geförderten Altersvorsorge führt. Sie verbindet höhere Renditechancen mit sozial ausgewogener Ausgestaltung und einer klaren Vereinfachung der Förderstrukturen.

Dr. Achim Tiffe

Juest + Oprecht Rechtsanwälte

Dass die Riester-Rente die Probleme nicht lösen wird, wurde schon bei Einführung vorhergesehen und kritisiert, weil die zugrundeliegenden Produkte unattraktiv waren und durch die Komplexität nicht besser, sondern nur teurer wurden. Es besteht nun die Hoffnung, dass die neue staatlich geförderte Altersvorsorge diesen Fehler korrigiert und ein einfaches und verständliches Produkt schafft, bei dem Rendite und Kosten in einem Verhältnis stehen, wie bei kostengünstigen ETFs, und ein staatliches Angebot neue Maßstäbe setzt, wie es das schon in anderen Staaten gibt.

Fraglich ist nur, wer diese Produkte in Zukunft nutzen wird. Werden es eher Mitnahmeeffekte der Mittel- und Oberschicht sein, oder wird man auch die untere Hälfte der Bevölkerung für die zusätzliche Altersvorsorge begeistern und langfristig dazu motivieren können, und kommen die Vorteile im Rentenalter auch wirklich bei den Haushalten an, die dies am nötigsten haben?

Die untere Hälfte der Gesellschaft hat eine gewisse Abneigung gegen Rentenprodukte, wahrscheinlich aus gutem Grund. Sie leben statistisch betrachtet oft viel kürzer und beziehen damit nicht so lange Rente. Sie trauen zudem meist intuitiv nicht den Versprechen des Staates, sondern nutzen die geringen finanziellen Mittel, die ihnen zur Verfügung stehen, lieber zeitnah. Dies nur auf fehlende Finanzbildung zu schieben, verkennt die finanzielle Situation der unteren Hälfte der Bevölkerung, bei denen das Geld am Ende des Monats oft nicht reicht und die meistens dazu auch noch Kredite bedienen müssen. Es wird daher nicht einfach werden, die gesamte Bevölkerung von

einer kontinuierlichen zusätzlichen Altersvorsorge zu überzeugen und so für eine bessere Absicherung im Alter von allen Bevölkerungsschichten zu sorgen.

Dorothea Mohn

Verbraucherzentrale Bundesverband

Am 8. Mai 2026 hat der Bundesrat der Reform der bisherigen Riester-Rente zugestimmt. Ab dem 1. Januar 2027 können Verbraucher:innen garantiefreie Altersvorsorgedepots abschließen, wahlweise auch in Form eines staatlichen Standardprodukts, und steuerlich gefördert fürs Alter vorsorgen. Aus Sicht von Verbraucher:innen ein Meilenstein.

Auch bei der betrieblichen Altersversorgung sind Änderungen für Verbraucher:innen wahrscheinlich. Die Alterssicherungskommission soll bis Ende Juni Vorschläge zur Verbesserung des Rentensystems machen. Im Mittelpunkt der Forderungen von Politik und Verbänden: Die betriebliche Vorsorge soll verbindlicher werden. Verbraucher:innen sollen automatisch einbezogen oder Arbeitgeber sogar zum Abschluss eines Vertrags verpflichtet werden.

Die Herausforderung: kleine und mittlere Betriebe stehen vor dem gleichen Problem wie Verbraucher:innen: Vorsorgeverträge sind Vertrauensgüter und werden gegen Provision verkauft. Einen guten und günstigen Vertrag auszuwählen und zu besparen ist schwierig und bürokratisch aufwendig. Die Gefahr ist groß, dass eine Pflicht an Finanzvertriebe delegiert wird und Arbeitgebern teure Direktversicherungen verkauft werden, zu Lasten der Mitarbeiterin und Mitarbeiter.

Was es braucht, ist ein gutes, kostengünstiges und einfach zu handhabendes Default-Produkt. Mit dem staatlichen Standardprodukt der privaten Zusatzvorsorge ist genau dieses Default-Produkt aktuell in der Entstehung. Die Chance für einen großen Wurf, ist damit zum Greifen nah.

D2.3 Zwischen Anspruch und Realität: Finanzbildungsstrategien, Qualitätskriterien und DIN-Normen

Sven Schumann

Deutsche Börse Group und Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland e.V.

Finanzbildung als gesamtgesellschaftliche Aufgabe denken

Deutschland spart viel, bleibt beim privaten Vermögensaufbau international jedoch zurück. Gleichzeitig wird es angesichts des demografischen Wandels immer wichtiger, dass Menschen eigenverantwortlich vorsorgen und finanzielle Entscheidungen kompetent treffen können.

Gerade bei Altersvorsorge, Kapitalmarktteilnahme sowie beim Umgang mit Inflation und Risiko bestehen jedoch weiterhin erhebliche Wissenslücken. Die OECD empfiehlt Deutschland daher ausdrücklich die Einführung einer nationalen Finanzbildungsstrategie.

Eine solche Strategie sollte nicht als zentralstaatliches Bildungsprogramm verstanden werden. Ihr eigentlicher Mehrwert liegt darin, unterschiedliche Akteure zu mobilisieren, gemeinsame Ziele zu definieren und bestehende Aktivitäten besser zu koordinieren.

Denn in Deutschland gibt es bereits zahlreiche öffentliche, private und zivilgesellschaftliche Angebote – allerdings häufig ohne gemeinsame Standards, ausreichende Transparenz oder verlässliche Qualitätssicherung.

Eine nationale Finanzbildungsstrategie könnte einen Orientierungsrahmen schaffen, der unterschiedliche Interessen zusammenbringt. Finanzbildung sollte dabei als lebenslange Aufgabe verstanden werden – von der Schule über Ausbildung und Berufsleben bis zum Ruhestand.

Wichtig wäre vor allem die Förderung von Leuchtturmprojekten mit messbarer Wirkung. Erfolgreiche Initiativen könnten wissenschaftlich begleitet, sichtbar gemacht und gezielt finanziert werden.

Gleichzeitig könnte eine nationale Strategie mehr Transparenz über bestehende Angebote schaffen – auch im Hinblick auf kommerzielle Anbieter. So würde deutlicher erkennbar, welche Inhalte qualitätsgesichert, evidenzbasiert und frei von unangemessenen Interessenkonflikten sind. Voraussetzung dafür sind verbindliche und allgemein anerkannte Qualitätsstandards.

Eine nationale Finanzbildungsstrategie würde vor allem einen gesellschaftlichen Aktivierungsprozess in Gang setzen. Ihr Erfolg würde sich daran messen, ob sie Engagement bündelt, Zusammenarbeit stärkt, Qualität sichert und Finanzbildung dauerhaft als Teil der gesellschaftlichen Infrastruktur verankert.

***Sven Schumann** verantwortet das gesellschaftliche Engagement der Deutsche Börse Group in den Bereichen Bildung, Kultur und sozialer Zusammenhalt. Zudem ist er Mitglied des Vorstands des Bündnis Ökonomische Bildung Deutschland (BÖB). Im „Börsenplatz“-Podcast der Deutsche Börse Group spricht er seit vielen Jahren mit Persönlichkeiten aus der Finanzwelt.*

Dr. Birgit Happel

Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz e.V. (PNFK)

Zwischen Anspruch und Realität: Finanzbildungsstrategien, Qualitätskriterien und DIN-Normen

Finanzbildung wird zunehmend als Schlüssel zur Stärkung individueller Handlungskompetenz in einer komplexen Finanzwelt verstanden. Angesichts zunehmender Anforderungen an finanzielle Eigenverantwortung erscheint dies plausibel. Zugleich besteht die Gefahr, finanzielle Herausforderungen einseitig als Folge individueller Wissens- und Kompetenzdefizite zu deuten und gesellschaftliche Einflussfaktoren auszublenden.

Finanzielle Entscheidungen entstehen nicht im Vakuum, sondern sind eingebettet in institutionelle Rahmenbedingungen und beeinflusst von sozialen Ungleichheiten, geschlechtsspezifischen Arbeitsteilungen oder unterschiedlichen Einkommens- und Vermögenslagen. Wer über geringe finanzielle Ressourcen verfügt, Sorgearbeit leistet, von prekären Beschäftigungsverhältnissen betroffen ist oder Diskriminierungserfahrungen macht, trifft Entscheidungen unter anderen Voraussetzungen als Personen mit stabilen Einkommen und hohen Vermögenswerten. Finanzielle Bildung kann solche Unterschiede sichtbar machen und Handlungsspielräume erweitern, strukturelle Benachteiligungen jedoch nicht aufheben.

Die Entwicklung von Qualitätsstandards und DIN-Normen verfolgt das Ziel, Finanzbildungsangebote vergleichbar und überprüfbar zu machen. Dies kann zur Transparenz und Professionalisierung beitragen. Zugleich stellt sich die Frage, welche Vorstellungen von Finanzkompetenz und Bildungsqualität dabei zugrunde gelegt werden und ob soziale Ungleichheiten und unterschiedliche Lebenslagen ausreichend berücksichtigt werden. Häufig dominieren Modelle, die sich an den Vorstellungen eines rational handelnden Individuums orientieren, das finanzielle Informationen verarbeitet, Risiken bewertet und langfristig plant. Dabei wird jedoch nur ein Teil finanzieller

Lebensrealitäten erfasst und unzureichend berücksichtigt, dass Menschen finanzielle Problemlagen unter unterschiedlichen Bedingungen bewältigen und dabei vielfältige Strategien entwickeln.

Die Finanzielle Soziale Arbeit eröffnet hier eine wichtige Perspektive. Sie betrachtet finanzielle Fragen nicht isoliert, sondern im Zusammenhang mit sozialen Lebenslagen, biografischen Erfahrungen und gesellschaftlichen Machtverhältnissen. Finanzielle Soziale Arbeit unterstützt Menschen nicht nur bei finanziellen Entscheidungen, sondern auch dabei, strukturelle Benachteiligungen zu erkennen und Handlungsmöglichkeiten zu erweitern.

Für die Weiterentwicklung von Finanzbildungsstrategien und Qualitätskriterien bedeutet dies, soziale Ungleichheit, Geschlechtergerechtigkeit und Teilhabebarrrieren systematisch zu berücksichtigen. Finanzbildung sollte der Individualisierung sozialer Risiken entgegenwirken. Sie sollte Menschen befähigen, ihre finanzielle Situation zu reflektieren, informierte Entscheidungen zu treffen und gesellschaftliche Rahmenbedingungen finanziellen Handelns kritisch zu verstehen. Finanzbildung kann einen wichtigen Beitrag zu mehr Teilhabe leisten. Vorausgesetzt, sie versteht sich nicht als Instrument zur Anpassung an bestehende Verhältnisse, sondern als Bestandteil einer emanzipatorischen Bildungsarbeit, die Lebensrealitäten ernst nimmt. Entscheidend ist daher nicht allein, wie Finanzbildung vermittelt wird, sondern welches Verständnis von finanzieller Teilhabe, Gerechtigkeit und gesellschaftlicher Verantwortung ihr zugrunde liegt.

Beate Bowien-Jansen

Deutsches Institut für Erwachsenenbildung

Finanzielle (Grund-)Bildung - relativ, kontextabhängig und dynamisch

Finanzielle (Grund-)Bildung hat aufgrund verschiedener sozialer, politischer, ökonomischer und technologischer Entwicklungstendenzen an Bedeutung gewonnen. Zumeist wird an die zunehmende Notwendigkeit privater (Alters-)Vorsorge, die immer komplexer werdenden Waren- und Finanzdienstleistungen sowie der hohe Verschuldungsgrad von Privathaushalten verwiesen. Internationale Studien zeigen auf, dass finanzielle Literalität unterschiedlich ausgeprägt ist und dass sich Bevölkerungsgruppen mit besonderem Bildungsbedarf identifizieren lassen.

Neben den bereits erwähnten gesellschaftlichen Herausforderungen beeinflussen individuelle Ereignisse und biografische Brüche die Bedarfe und Bedürfnisse und prägen die Ziele und Inhalte der finanziellen (Grund-)Bildung. Diese unterliegen einem beständigen Wandel und spiegeln auch die gesellschaftlichen Machtverhältnisse wider. Finanzielle (Grund-)Bildung muss daher als relativ, kontextabhängig und dynamisch verstanden werden.

Lernziele/-inhalte finanzieller Bildung auf Grundbildungsniveau

Um Lernziele und -inhalte auf Grundbildungsniveau zu systematisieren, wurde im Projekt CurVe das „Kompetenzmodell Finanzielle Grundbildung“ theoriegeleitet und empirisch basiert entwickelt. Das Modell ist ressourcen-, lebenswelt- und handlungsorientiert und explizit auf Erwachsene ausgerichtet. Es liegt als Kreuztabelle vor und beinhaltet sechs Kompetenzdomänen, die sich wiederum in Subdomänen untergliedern. Für jede Subdomäne strukturiert das Modell jeweils die Handlungsanforderungen in den vier Dimensionen Wissen, Lesen, Schreiben und Rechnen.

Erste Eindrücke zu der Analyse nationaler Finanzbildungsstrategien

Im Projekt „Zugänge zu finanzieller Bildung für vulnerable Zielgruppen“ (Zufin) werden aktuell nationale Finanzbildungsstrategien aus zwölf Ländern analysiert. Die untersuchten Länder befinden

sich dabei in unterschiedlichen Stadien ihrer strategischen Ausrichtung: Während mehrere Länder bereits die zweite oder dritte Auflage ihrer nationalen Finanzbildungsstrategie veröffentlicht haben, liegt in anderen Ländern – beispielsweise in Deutschland – bislang keine nationale Finanzbildungsstrategie vor.

Anhand folgender Fragestellungen wird ein erster Einblick in die Analyseergebnisse gegeben:

- Welche Begriffe und Definitionen für finanzielle Bildung werden in den Finanzbildungsstrategien verwendet? Worin unterscheiden sie sich?
- Welche (unterschiedlichen) Legitimationen liegen den Finanzbildungsstrategien zugrunde?
- Welche Zielgruppen für finanzielle Bildung werden fokussiert?

Prof. Dr. Katrin Löhr

FH Dortmund

Finanzbildung ist eine wesentliche Voraussetzung für finanzielle Selbstbestimmung, gesellschaftliche Teilhabe und wirtschaftliche Resilienz. Die OECD setzt sich seit vielen Jahren für koordinierte nationale Finanzbildungsstrategien ein. Deutschland hat im Jahr 2024 einen entsprechenden Strategieentwurf der OECD erhalten, verfügt bislang jedoch noch nicht über einen abschließend umgesetzten nationalen Rahmen.

Eine nationale Finanzbildungsstrategie ist unerlässlich, um gemeinsame Ziele zu formulieren, Verantwortlichkeiten zu klären, relevante Akteure zusammenzuführen und bestehende Angebote besser zu koordinieren. Sie kann Versorgungslücken sichtbar machen, prioritäre Zielgruppen bestimmen und die Grundlage für ein gemeinsames Monitoring sowie eine systematische Wirkungsevaluation schaffen. Sie beantwortet jedoch noch nicht die Frage, woran Verbraucherinnen und Verbraucher ein qualitativ hochwertiges Finanzbildungsangebot erkennen können.

Genau hier setzt die Normungsarbeit an. Im Arbeitsausschuss Finanzbildung des DIN-Normenausschusses Finanzen (NAFin) entwickeln Vertreterinnen und Vertreter unterschiedlicher Interessengruppen gemeinsam Anforderungen an die Vermittlung von Finanzbildung. Ziel ist weder ein starrer Lehrplan noch eine Vereinheitlichung der vielfältigen Angebote. Vielmehr soll ein verlässlicher Qualitätsrahmen für deren Konzeption, Durchführung und Bewertung entstehen. Bestehende Kompetenzmodelle, Curricula und Prüfverfahren für Unterrichtsmaterialien leisten wichtige Beiträge zur Qualitätssicherung. Sie bilden jeweils einen Teil des Gesamtbildes ab. Finanzbildung findet in Deutschland bislang nur punktuell und nicht flächendeckend strukturell verankert statt – etwa mithilfe schulischer Arbeitsmaterialien, aber auch in Workshops, Apps, Videos, digitalen Kursen, betrieblichen Angeboten, Vorträgen und sozialen Medien. Ein übergreifender Qualitätsrahmen muss deshalb unterschiedliche Formate, Zielgruppen und Anbieter gleichermaßen in den Blick nehmen.

Eine DIN-Norm ist ein interessenübergreifend erarbeiteter Standard. Interessenvertretungen leisten einen legitimen und wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen Meinungsbildung. Ihre Bewertungen beruhen naturgemäß auf ihrem jeweiligen fachlichen und politischen Bezugsrahmen. Ein gemeinsam entwickelter Standard zeichnet sich hingegen dadurch aus, dass unterschiedliche Perspektiven und Interessen in einem geregelten Verfahren zusammengeführt, gegeneinander abgewogen und auf einen möglichst breiten Konsens ausgerichtet werden.

Das Deutsche Institut für Normung e. V. (DIN) vertritt auf Grundlage des seit 1975 bestehenden Normenvertrags mit der Bundesrepublik Deutschland die deutschen Interessen in der nationalen, europäischen und internationalen Normung. Seine Aufgabe besteht darin, die interessierten Kreise in transparenten und konsensbasierten Verfahren zusammenzuführen. Qualitätssicherung gewinnt gerade dadurch an Legitimität, dass unterschiedliche Perspektiven miteinander verhandelt werden und berechnete Anforderungen einzelner Interessengruppen in einen gemeinsam getragenen Rahmen einfließen können.

Der Erarbeitungsprozess der Norm steht noch am Anfang. Wissenschaft, Bildungspraxis, Verbraucherschutz, öffentliche Hand, Wirtschaft und weitere interessierte Kreise sind ausdrücklich eingeladen, ihre Erfahrungen und Perspektiven einzubringen. Unser Anspruch ist es, gemeinsam eine Norm zu entwickeln, die Transparenz schafft und einen verlässlichen Qualitätsrahmen setzt, ohne pädagogische Freiheit, Vielfalt und Innovation zu beschneiden. So kann aus unterschiedlichen Qualitätsansätzen ein gemeinsam getragener und praktisch anwendbarer Rahmen entstehen.

D2.4 Inkassokosten

Heiner Gutbrod

Jugend-Schuldnerberatung-Tübingen

Das Angebot der Jugend-Schulden-Beratung Tübingen richtet sich als Teil der Schuldnerberatung Tübingen mit spezifischem Konzept an unter 25-jährige in und mit finanziellen Schwierigkeiten. Die „just-in-time“ Beratung ist erreichbar, wenn Schwierigkeiten aus eigener Kraft unbewältigbar erscheinen und Unterstützung in Anspruch genommen werden möchte und somit ein wichtiger präventiver Baustein sozialer Infrastruktur des Heranwachsens.

Durch die frühe Intervention in Überschuldungsprozessen werden neben den persönlichen und gesellschaftlichen Hintergründen für Überschuldungsgefahren auch die Mechanismen der Forderungsbeitreibung sichtbar, die zu kritischer Verschuldung beitragen.

Dauerschuldverhältnisse haben an Bedeutung für jugendlichen Alltag zugenommen. Schwer zu erreichende Hotlines und fehlende individuelle Lösungen bei Schwierigkeiten sind Teil der auf Kostengünstigkeit getrimmten Angebote. Die Praxis großer Telekommunikationsanbieter, Verkehrsverbände und Online-Händler, eingepreiste Verluste in Form fälliger oder abgeschriebener Forderungen an Inkasso- oder Factoring-Unternehmen abzugeben, trägt zum Überschuldungsrisiko bei jungen Erwachsenen maßgeblich bei. Die automatisierte Abfolge von Mahnungen, Übergabe an Inkassounternehmen, Titulierung und Vollstreckung erschwert (nicht nur) jungen Menschen, Lösungen für finanzielle Herausforderungen zu finden, die aus Teilhabewünschen, Unerfahrenheit, fehlendem Netzwerk und Finanzwissen sowie noch unausgebildeten Fähigkeiten zur Bewältigung schwieriger Situationen resultieren.

Für die Anbieter ist dieses outgesourcte Forderungsmanagement risikofrei, Kosten entstehen ihnen nur geringe, trotzdem alle Anbieter zum gesetzlich möglichen Höchstsatz Verträge mit ihnen abschließen. Seit dem BGH-Urteil ist Konzerninkasso eine weitere Möglichkeit, Anbieter vom Kostenrisiko der nicht eintreibbaren Forderungen zu entlasten und intern virtuelle Verzugsschäden zu konstruieren. Die Inkasso-Unternehmen arbeiten hoch profitabel – zugleich wirkt die Praxis wie abgesprochen und weist auf ein Marktversagen hin. Über gerichtliche Mahnverfahren, Vollstreckungsabteilungen und Insolvenz wird die Beitreibung außerdem massiv gesellschaftlich subventioniert. Hier wäre, darauf weisen Gutachten und Kommentare hin, der Gesetzgeber gefordert, die

Regulierung nachzuschärfen oder einen Systemwechsel im Schuldrecht vorzunehmen, um zum einen Verbraucher insgesamt, im Besonderen aber vulnerable Gruppen von Überschuldungsrisiken zu entlasten.

Dennis Stratmann

BDIU

Inkassokosten – rechtlich klar, politisch (zu) restriktiv

Aus der Perspektive der Schuldner sind die Inkassokosten in Deutschland nach Jahren intensiver gesetzgeberischer Reformen, insbesondere der Inkassokostenreform von 2021, heute auch im internationalen Vergleich restriktiv reguliert, der Höhe nach niedrig, vorhersehbar und gut überwacht. Die hohe Qualität und Verlässlichkeit der Inkassodienstleister in Deutschland werden durch den Dreiklang aus

- (1) reguliertem **Marktzugang** auf Basis behördlich anerkannter Eignung und rechtlicher Sachkunde,
- (2) **Marktaufsicht** durch das Bundesamt für Justiz und (im Marktsegment der Kreditdienstleistung) die Bundesanstalt für Finanzdienstleistung sowie
- (3) ein umfangreiches **Berufsrecht**, welches die Anliegen der rechtssuchenden Gläubiger und die der Schuldner gleichermaßen berücksichtigt,

sichergestellt. Hinzu kommt der umfangreiche **Code of Conduct des BDIU**, dem sich rund 70 Prozent der marktaktiven Unternehmen freiwillig unterworfen haben und der Marktstandards für den fairen Umgang mit Schuldner etabliert. Letzte **Fragen rund um die Ersatzfähigkeit der Inkassokosten**, die der Gesetzgeber der Judikative überlassen hat, sind heute **höchstrichterlich geklärt**:

- (1) **Schadensersatzprinzip und Naturalrestitution** – der Verursacher trägt Kosten des Zahlungsverzugs: Dem Gläubiger sind alle Einbußen zu ersetzen, die er durch die Verfolgung seiner Rechte gegen einen in Verzug geratenen Schuldner erleidet. Zu den erstattungsfähigen Rechtsverfolgungskosten zählen – nach Verzugseintritt – auch die Kosten eines beauftragten Inkassodienstleisters bzw. Rechtsanwalts.
- (2) **Eigenobliegenheiten des Gläubigers haben Grenzen**: Voraussetzung für die Erstattungsfähigkeit ist, dass die Rechtsverfolgungskosten des geschädigten Gläubigers zur Wahrnehmung seiner Rechte erforderlich und zweckmäßig waren. Letzteres ist regelmäßig selbst in einfach gelagerten Fällen anzunehmen. Der Pflichtenkreis des Gläubigers erschöpft sich darin, den säumigen Vertragspartner rechtlich in Verzug zu setzen.
- (3) **Klarheit bei Konzerninkasso und Abtretung an Erfüllung statt**: Etwas anderes gilt auch dann nicht, wenn der Gläubiger ein konzernverbundenes – gleichwohl aber rechtlich selbständiges – Inkassounternehmen mit der Einziehung einer Forderung beauftragt oder wenn die vereinbarten Modalitäten zwischen Gläubiger und Inkassodienstleister zur Folge haben, dass der geschädigte Gläubiger keinen direkten Mittelabfluss in Form einer Geldzahlung an den Dienstleister erleidet.

Heute hat der **typische Inkassoschuldner** Verbindlichkeiten i.H.v. durchschnittlich 150 Euro und zunächst vier Wochen Zeit zur vertragsmäßigen Zahlung. Anschließend erhält er binnen drei Monaten drei Mahnungen, ehe ein Inkassodienstleister beauftragt wird. Auf das erste Inkassoschreiben hin besteht erneut eine zweiwöchige Zahlungsfrist mit Kosten von max. **30,90 Euro** (0,5-Gebühr zzgl. Auslagen). Erfolgt weiterhin keine Zahlung, steigen die Kosten bei weiteren Maßnahmen

auf max. **55,62 Euro**; damit sind **sämtliche außergerichtlichen Tätigkeiten** des Rechtsdienstleisters abgegolten. Bereits der Vergleich zu den **Kosten des gerichtlichen Mahnverfahrens** zeigt, wie niedrig die Inkassokosten angesetzt sind: Für dessen Einleitung fallen für den Inkassodienstleister mindestens **38 Euro** an – in einem vollständig automatisierten Verfahren ohne inhaltliche Prüfung durch das Gericht oder Interaktion mit Gläubiger oder Schuldner. Der Wertungswiderspruch liegt auf der Hand.

Die **Anforderungen an den Inkassodienstleister** sind demgegenüber groß. Das Inkassomandat zur rechtlichen Beratung des Gläubigers ist auf die eigenverantwortliche Durchsetzung des Anspruchs mit allen Mitteln des Rechts gerichtet – unter Wahrung auch der wirtschaftlichen Belange des Mandanten. Das Mandat erschöpft sich nicht in der Beratung des Gläubigers. In seinem Bestreben, die fällige Zahlung möglichst konsensual zu erreichen, werden Inkassodienstleister immer mehr auch zum Dienstleister des Schuldners, indem sie verfügbar sind, um Hintergründe der Forderung erläutern und verschiedene, verbraucherfreundliche Wege zur Zahlung aufzeigen.

Gemessen an den politischen und gesellschaftlichen Erwartungen an den Inkassodienstleister sind die seit 2021 geltenden Regelungen zu den erstattungsfähigen **Inkassokosten zu restriktiv**. Das zeigt allein der systemische Vergleich mit den Kosten des Mahnverfahrens oder der Zwangsvollstreckung. Kosten des Zahlungsverzugs werden so vom verursachenden Schuldner auf die Gläubiger und letztlich – über die Verbraucherpreise – auf die Allgemeinheit umgelegt.

Meret-Sophie Noll

Verbraucherzentrale Bundesverband

Die Diskussion um Inkassokosten wird häufig entlang der Frage geführt, ob und in welcher Höhe sie erstattungsfähig sind. Diese Frage ist – insbesondere bevor das Gesetz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht⁵ in Kraft trat – wichtig, aus verbraucherpolitischer Sicht aber ist entscheidend, welche Anreize von der konkreten gesetzlichen Ausgestaltung ausgehen.

Unstrittig ist, dass berechtigte Forderungen effizient durchgesetzt werden müssen und dass hierfür entstehende Kosten grundsätzlich erstattungsfähig sein können. Inkassodienstleister erfüllen insofern eine wichtige Funktion im Markt. Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass Beschwerden über Probleme im Inkasso nicht abreißen.⁶

Der rechtliche Maßstab der Erforderlichkeit ist dabei von zentraler Bedeutung. In der praktischen Anwendung wird er weitgehend typisierend verstanden, sodass Inkassokosten regelmäßig als ersatzfähig behandelt werden. Dies gilt nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs auch in Konstellationen des Konzerninkassos.

Aus verbraucherpolitischer Sicht lässt sich sagen: nicht jede rechtlich zulässige Kostenposition ist auch systemisch überzeugend. Entscheidend ist, ob Inkassokosten ihrer Funktion gerecht werden – nämlich notwendigen Aufwand abzubilden – oder ob sie selbst zum Treiber zusätzlicher Belastungen werden.

Welche Erwartung haben wir an ein effizientes und zugleich verbrauchergerechtes Forderungsmanagement? Hier rückt die Frage in den Vordergrund, ob die derzeitige Ausgestaltung der

⁵ BGBl. I 2020, S. 3320.

⁶ Von Januar bis März dieses Jahres wurden in den Verbraucherzentralen mehr als 3.000 Beschwerden über Probleme im Inkasso erfasst. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht das einem Anstieg von über 30 Prozent. Näher siehe: <https://www.vzvb.de/meldungen/inkasso-faire-regulierung-ist-ueberfaellig>.

Kostenlogik noch den tatsächlichen Strukturen weitgehend automatisierter Abläufe gerecht wird. Die Entwicklung hin zu standardisierter Masseneintreibung hat die Effizienz deutlich erhöht. Gleichzeitig bleibt es bei der Geltendmachung von Inkassokosten möglich, sich an den Rechtsanwaltsgebühren zu orientieren. Das Spannungsverhältnis ist bislang nicht gelöst.

Ein weiterer Aspekt aus Sicht der betroffenen Verbraucher:innen: Für sie ist immer wieder nicht transparent, welche konkrete Forderung dem Inkassoschreiben zugrunde liegt und welche konkreten Leistungen mit den geltend gemachten Kosten verbunden sind. Solange Verbraucher:innen dies nicht prüfen können, fehlt aus Sicht des Verbraucherzentrale Bundesverbands die Grundlage, Inkassokosten zahlen zu müssen. Die Diskussion um Inkassokosten ist daher immer auch eine Frage von Nachvollziehbarkeit und Vertrauen in die Inkassotätigkeit insgesamt.

P2 Vortrag und Gespräch: Was bedeutet die Reform der privaten Altersvorsorge für Verbraucher:innen?

Prof. Dr. Marco Wilkens

Universität Augsburg

Die geplante Ablösung der Riester-Rente durch neue Regelungen im Rahmen des Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes (AltZertG) eröffnet Anlegerinnen und Anlegern ab Januar 2027 neue und deutlich vielfältigere Möglichkeiten, bis zum Renteneintritt ein substanzielles Kapitalvermögen aufzubauen. Ziel ist es, aus diesem Vermögen im Ruhestand langfristig regelmäßige Auszahlungen zur Ergänzung insbesondere der staatlichen Rente finanzieren zu können. Der Staat unterstützt diesen Aufbau durch verschiedene direkte Zulagen sowie steuerliche Begünstigungen.

Damit rückt eine zentrale Frage in den Mittelpunkt: Welche Vertrags- und Anlagestrukturen sind aus Sicht der Sparerinnen und Sparer tatsächlich attraktiv? Diese Frage stellt sich nicht nur für private Anlegerinnen und Anleger selbst, sondern auch für beratende Institutionen, etwa im Bereich des Verbraucherschutzes. Zu klären ist unter anderem, ob Sparverträge mit einer vollständigen Kapitalgarantie, mit einer reduzierten Garantie von 80 Prozent oder ganz ohne Garantie vorzugswürdig sind. Ebenso stellt sich die Frage, welchen Einfluss unterschiedliche Risikokategorien der erworbenen Wertpapiere, verschiedene Aktienquoten sowie die Kostenstrukturen der Anbieter auf den langfristigen Anlageerfolg haben. Auch die Wahl zwischen staatlich angebotenen Standardprodukten und den verschiedenen Produkten privater Finanzdienstleister ist zu bewerten. Hinzu kommt die Abwägung, ob eine nachhaltige Kapitalanlage gewählt werden sollte oder ob eine breitere Streuung der Anlagen vorzuziehen ist.

Eine fundierte Beurteilung dieser Fragen setzt voraus, die möglichen Vermögenswerte am Ende der Sparphase sowie die daraus resultierenden Rentenzahlungen in der Auszahlungsphase realistisch einzuschätzen und für die verschiedenen oben angeführten Varianten zu vergleichen. Da die Sparbeiträge sowohl während des Vermögensaufbaus als auch im Ruhestand mehr oder weniger risikobehaftet angelegt werden, um gegenüber „risikofreien“ Anlagen höhere erwartete Renditen zu erzielen, müssen Chancen und Risiken systematisch gemeinsam betrachtet werden. Nur auf dieser Grundlage lassen sich rationale Anlageentscheidungen treffen und tragfähige Beratungsempfehlungen ableiten.

Der Vortrag veranschaulicht diese Zusammenhänge exemplarisch anhand verschiedener Varianten von Altersvorsorgedepots. Dabei wird gezeigt, wie stark der Anlageerfolg unter anderem von

persönlichen Steuersätzen, Produktkosten, Garantieelementen, Inflationserwartungen und Annahmen über die künftige Verteilung von Aktienrenditen abhängen kann. So wird zugleich deutlich, welche Möglichkeiten die kapitalgedeckte Altersvorsorge bietet, wo ihre Grenzen liegen und wie sie im Verhältnis zur umlagefinanzierten Altersvorsorge auf Basis des „Generationenvertrags“ einzuordnen ist. Daraus ergeben sich nicht nur Hinweise für individuelle Anlage- und Beratungsentscheidungen, sondern auch Ansatzpunkte für verbraucherorientierte und wirtschaftspolitische Empfehlungen.

Niels Nauhauser

Verbraucherzentrale BaWü

Reform der privaten Altersvorsorge: Etappensieg mit offenen Flanken

Ab 2027 löst das Altersvorsorgedepot die Riester-Rente ab. Zentrales Element ist ein staatlich organisiertes Standardprodukt: einfach, kostengünstig, breit gestreut und ohne Garantiezwang. Damit reagiert der Gesetzgeber auf zentrale Fehlentwicklungen, insbesondere hohe Kosten, geringe Renditen und eine systematische Übervorteilung von Verbraucherinnen und Verbrauchern durch die Finanzwirtschaft. Die Anerkennung, dass es eines verlässlichen Referenzangebots jenseits provisionsgetriebener Vertriebslogiken bedarf, ist ein Paradigmenwechsel. Doch zentrale Probleme der Geldanlage zur Altersvorsorge bleiben ungelöst.

Kostendeckel nur für die Standardprodukte: Der Kostendeckel von 1,0 Prozent pro Jahr gilt nur für die Standarddepots. Daneben dürfen Anbieter weiterhin Verträge ohne jede Kostenobergrenze anbieten, beworben als „Premium“- oder „Individual“-Modelle, oft mit Effektivkosten von 2 Prozent und mehr. Was nach Wahlfreiheit klingt, ist in Wahrheit eine Einladung an die Branche, Verbraucher weiterhin über den Tisch zu ziehen. Bei einer Laufzeit von 40 Jahren und einer jährlichen Rendite von 6 Prozent fressen schon 1 Prozent Kosten ein Drittel der gesamten Kapitalmarkterträge auf. Bei 2 Prozent Kosten ist es mehr als die Hälfte. Der Unterschied zwischen Standard- und „Premium“-Produkt ist also keine Nuance, sondern entscheidet darüber, ob die eigene Altersvorsorge überhaupt funktioniert.

Strukturelle Benachteiligung bleibt ungelöst: Die strukturelle Benachteiligung der Verbraucher aufgrund von Informationsasymmetrien und Fehlanreizen im Vertrieb bleibt ungelöst. Wer als Vermittler von Provisionen lebt, wird weiterhin nur teurere Produkte empfehlen. Damit droht sich exakt das Muster zu wiederholen, das wir von der Riester-Rente kennen: Diejenigen, die am dringendsten auf eine bedarfsgerechte Beratung angewiesen sind, landen in den teuersten Verträgen und haben kaum eine Chance, an den Kapitalmarkterträgen auch wirklich teilzuhaben. Es sind schließlich Erträge, auf die sie dringend angewiesen sind.

Wann kommt das staatliche Standardprodukt? Das staatliche Standardprodukt kann als Anker für den gesamten Markt wirken, als Referenzpunkt, an dem sich private Angebote messen lassen müssen. Doch aktuell steht noch nicht einmal fest, welcher staatliche Träger es anbieten wird. Ein Großteil des Marktes könnte dank der fertigen Marketingstrategien der Anbieterseite bereits verteilt sein, bevor das Standardprodukt gestartet ist und sein Potenzial als Anker entfalten konnte.

Fazit: Die Reform hat tatsächlich das Potenzial, eine 25 Jahre alte Fehlkonstruktion zu korrigieren. Ob sie das einlöst, entscheidet sich in den kommenden Monaten, in denen Standardprodukte und provisionsgetriebener Absatz um Marktanteile ringen. Es ist diese Übergangsphase, die jetzt im Zentrum unserer Aufmerksamkeit stehen muss.

Was jetzt zu tun ist: Der Gesetzgeber muss umgehend die Verordnung für das staatliche Standardprodukt auf den Weg bringen und einen Träger benennen. Jede weitere Verzögerung verschiebt Marktanteile zugunsten teurer „Premium“-Produkte, die bereits beworben werden. Zugleich braucht es angesichts der ungelösten strukturellen Probleme eine Evaluationspflicht, die sich folgender Fragen annimmt: Wie nutzen die Anbieter weiterhin bestehende Informationsasymmetrien zu Lasten der Vorsorgesparer aus? Wo muss der Gesetzgeber nachsteuern? Die Reform darf also kein Schlusspunkt sein. Sie ist der Startschuss, der die Weichen so stellen muss, dass die Kapitalmarkterträge auch wirklich vollständig bedarfsgerecht bei den Sparerinnen und Sparern ankommen und somit merklich zur Erhöhung ihrer Rentenansprüche dienen.

Moritz Czygan

Finanzwende e. V.

Am Ende gab es dann doch noch eine Überraschung, als der Bundestag im März die Reform der Riester Rente verabschiedete. Ab 2027 soll es auch ein öffentlich getragenes Standardprodukt geben – etwas, das Finanzwende und andere Verbraucherschützer*innen seit Jahren fordern. Das ist ein großer Schritt in die richtige Richtung. Jetzt kommt es auf eine schnelle und verbraucherfreundliche Umsetzung an.

Wie die öffentliche Lösung konkret aussieht, wird im Finanzministerium erarbeitet. Das öffentliche Standarddepot ist aus Sicht von Finanzwende ein Kernelement der Reform. Wenn die öffentliche Lösung gut gelingt, wird sie den Wettbewerb um geförderte Zusatzrenten fördern. Insoweit erfordert die Bewertung der Riester-Reform noch zum Teil einen Blick in die Kristallkugel.

Wichtige Parameter des Riester-Nachfolgers zeichnen sich aber bereits heute ab: So können künftig auch Vorsorgedepots ohne Garantie staatlich gefördert werden. Und Auszahlungspläne bringen Vorsorgesparer*innen mehr Flexibilität zum Ende der Sparzeit.

Auch die beiden großen Verbraucherprobleme der gescheiterten Riester-Rente - die hohen Kosten und die komplizierte Suche nach guten Produkten - adressiert die Reform zumindest teilweise.

So werden die Kosten zukünftig bei 1 Prozent gedeckelt – zumindest bei den Standardprodukten, die auch private Anbieter im Portfolio haben müssen. Ob dieser Kostendeckel wirklich hilft, wird sich noch zeigen. Denn Vertriebsleute dürfen und werden nach wie vor auch deutlich teurere Produkte verkaufen.

Damit die Suche nach guten Produkten für Sparer*innen einfacher wird, muss das öffentliche Standardprodukt kundenfreundlich gestaltet sein. Wenn die öffentliche Lösung kostengünstig und einfach zugänglich ist, kann es eine Referenzgröße im Markt werden – auch für private Anbieter.

F1.1 Quo Vadis nachhaltige Geldanlage? Was bedeutet die EU-Regulierung für die Verbraucher:innen?

Anke Behn

Verbraucherzentrale Bremen

Für die meisten Verbraucher:innen sind die EU-Regulierungen Mittel zum Zweck. Aus Verbraucherschutzsicht sollen diese Regulierungen vor allem mehr Transparenz schaffen. Anleger:innen sollen erkennen können, wie nachhaltig ein Produkt ist, um eine gute und verlässliche Orientierung bei der Auswahl zu haben. Dies ist bisher insgesamt noch nicht zufriedenstellend gelungen.

Die Einführung von europaweit einheitlichen Regeln für Fondsnamen durch die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) ist aus Transparenzsicht ein gutes Beispiel für die Bedeutung von Regulierungen. Denn erst durch diese Leitlinien haben Anbieter die Portfolios oder Fondsnamen vielfach geändert. Vor ihrem Erlass wurde sehr unterschiedlich ausgelegt, was ein Fonds enthalten darf, um ihn als nachhaltig zu bezeichnen.

Wie Regulierungen auch für Missverständnisse führen können, zeigte sich durch die Offenlegungsverordnung (SFDR). Die bisherigen Einordnungen nach Artikel 8 und 9 nahmen viele Verbraucher:innen als eine Art Gütesiegel wahr. Der Markt prägte dieses Verständnis bewusst oder unbewusst mit. Wer sich aber intensiver damit befasste, bemerkte beispielsweise auch durch die Herabstufungen einiger Fonds von Artikel 9 auf 8, wie unterschiedlich der Begriff „nachhaltige Investition“ ausgelegt werden kann. Es bleibt zu hoffen, dass die geplante Reform der SFDR, insbesondere die neuen Produktkategorien, künftig für mehr Transparenz und Klarheit sorgen.

Auch das „Zurückrudern“ durch die Omnibus-1-Richtlinie bei Verordnungen wie der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die noch gar nicht richtig in der Praxis angekommen war, sorgte für Aufsehen. Da auch das bekanntere EU-Lieferkettengesetz (CSDDD) davon betroffen ist, erfuhren davon auch viele Verbraucher:innen. Durch die Reduzierung der umfangreichen Nachhaltigkeitsberichtspflichten ist bei einigen der Eindruck entstanden, Nachhaltigkeit verliere an Bedeutung und die EU setze andere Prioritäten.

Nachdem sich nachhaltige Geldanlagen in den letzten Jahren vom Nischenthema zum zentralen Bestandteil des Finanzmarktes entwickelt haben, ist die Nachfrage gerade bei Retailanleger:innen zuletzt gesunken. Mein Eindruck ist, dass viele – ob nachhaltig investierend oder nicht – mit den EU-Regulierungen auch aufgrund der Komplexität gar nicht so vertraut sind. Die rückläufige Nachfrage erkläre ich mir eher mit einem gesellschaftlichen Stimmungswandel hin zu weniger Nachhaltigkeit insgesamt. Vielleicht tragen jedoch die genannten Aspekte wie die Interpretationsschwächen der SFDR oder die Rücknahmen bei der CSRD dazu bei, dass sich manche Anleger:innen gegen nachhaltige Anlagen entscheiden. Und das fatalerweise, gerade weil sie sich mit dem Thema befassen.

Prof. Dr. Georg Ringe

Universität Hamburg

Die nachhaltige Geldanlage ist zu einem zentralen Baustein der europäischen Finanzmarktregulierung geworden. Mit der Taxonomie-Verordnung, der Offenlegungsverordnung (SFDR) und flankierenden Maßnahmen verfolgt die EU das ambitionierte Ziel, Kapitalströme gezielt in nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten zu lenken. Dieser Ansatz ist politisch verständlich – wirft aber aus rechtsökonomischer Perspektive erhebliche Fragen hinsichtlich seiner Wirksamkeit und Nebenwirkungen auf.

Ein zentrales Problem liegt in der fortbestehenden Gefahr des **Greenwashings**. Die europäische Regulierung setzt stark auf Offenlegung und Klassifikation. Doch mehr Transparenz bedeutet nicht zwingend mehr Klarheit: Die Vielzahl an Kategorien, Kennzahlen und Berichtsformaten führt zu erheblicher Komplexität, die insbesondere private Anlegerinnen und Anleger kaum durchdringen können. In der Praxis entsteht so ein Markt, der sich stark an regulatorischen Labels orientiert, ohne dass diese zuverlässig mit tatsächlicher Nachhaltigkeitswirkung korrelieren. Die Gefahr besteht, dass formale Compliance reale Wirkung ersetzt.

Hinzu treten strategische Ausweichreaktionen der Marktteilnehmer. Ein besonders prägnantes Beispiel ist das sogenannte „**Brown Spinning**“: Unternehmen verlagern emissionsintensive Vermögenswerte in weniger regulierte, häufig private Marktsegmente. Während die verbleibenden, „grünere“ Teile des Unternehmens von verbesserten Nachhaltigkeitskennzahlen profitieren, entziehen sich die ausgelagerten Aktivitäten weitgehend der regulatorischen Kontrolle und Transparenz. Das kann zu einer systematischen Verzerrung von Nachhaltigkeitsindikatoren führen und die Steuerungswirkung der Regulierung unterlaufen.

Schließlich ist die europäische Regulierung auch im **internationalen und geopolitischen Kontext** zu betrachten. Die globale Landschaft nachhaltiger Finanzmarktregeln ist zunehmend fragmentiert, und insbesondere in den USA sind zuletzt Tendenzen zu einer politisch motivierten Gegenbewegung gegenüber ESG-Regulierung zu beobachten. Dies verstärkt den regulatorischen Wettbewerb und erhöht den Druck auf europäische Akteure. Die Gefahr besteht, dass ambitionierte Regulierung zu Standortnachteilen führt oder langfristig selbst zu einer schleichenden Deregulierung beiträgt.

Vor diesem Hintergrund stellt sich weniger die Frage, ob nachhaltige Geldanlage reguliert werden sollte, sondern vielmehr, wie Regulierung so ausgestaltet werden kann, dass sie tatsächlich **wirksam** ist. Dies erfordert eine realistische Einschätzung von Marktreaktionen, eine stärkere Fokussierung auf tatsächliche Wirkung statt formaler Kriterien und ein Bewusstsein für die internationalen Wettbewerbsdynamiken, in die die europäische Regulierung eingebettet ist.

Dr. Simone Wagner

Advanced Impact Research (AIR)

Wer heute ein nachhaltiges Finanzprodukt kaufen möchte, steht vor einem Dschungel aus Logos, Labels und Kategorien — eine Vielfalt, die Orientierung verspricht, in der Praxis aber eher verwirrt.

Als jemand, der Qualitätsprüfungen für nachhaltige Finanzprodukte durchführt, erlebe ich täglich: Was Anbieter in ihren Werbeunterlagen versprechen und was tatsächlich im Portfolio auf Basis der dahinterstehenden Investmentprozesse steckt, klaffen oft erheblich auseinander.

Die EU hat mit der Offenlegungsverordnung (EU-OVO) (auch SFDR 2.0 genannt) wichtige Transparenzpflichten eingeführt, die Anbieter verpflichten, über die Nachhaltigkeit ihrer Produkte zu berichten. Doch Transparenz ist nicht gleich Qualität. Die meisten als nachhaltig bezeichneten Fonds fallen momentan in die sogenannte Artikel-8-Kategorie der EU-OVO — also Produkte, die nach bestimmten Umwelt- oder Sozialkriterien ausgewählt werden, ohne dass dies inhaltlich genau definiert ist. Diese Kategorie ist so weit gefasst, dass darunter sehr unterschiedliche Produkte fallen: vom ambitionierten Nachhaltigkeitsfonds bis hin zu Produkten, die kaum mehr tun als das gesetzliche Minimum. Eine nun diskutierte Überarbeitung der EU-OVO geht mit klaren Produktkategorien einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung — sie verbessert die Vergleichbarkeit, ersetzt aber keine tiefergehende Qualitätsdifferenzierung.

Genau hier kommen freiwillige Qualitätsstandards ins Spiel. Sie übersetzen die oft technischen regulatorischen Anforderungen in verständliche Qualitätssignale für Verbraucher:innen und helfen, Produkte herauszufiltern, die tatsächlich mehr leisten als das gesetzlich Geforderte. Freiwillige Gütezeichen sind daher eine wichtige Komponente für die Weiterentwicklung der EU-OVO. Sie ermöglichen Differenzierung über der regulatorischen Basislinie hinaus und tragen dazu bei, Transparenz nicht mit Substanz zu verwechseln. Ein konkretes Beispiel ist das FNG-Siegel, das im

deutschsprachigen Raum genau diese Funktion übernimmt und Anleger:innen eine verlässlichere Orientierung bietet als eine reine Fondskategorie.

Fazit: Regulierung und freiwillige Siegel schließen sich nicht aus — sie ergänzen sich. Regulierung setzt die Basis, Siegel schaffen darüber hinaus Orientierung und Anreize für Best Practices.

Matthias Francke

Anlageberater

Drei Thesen aus der Beratungspraxis

Die nachhaltige Geldanlage hat sich in den vergangenen Jahren von einem Nischenthema zu einem festen Bestandteil der Finanzberatung entwickelt. Gleichzeitig zeigt die Praxis, dass zwischen regulatorischem Anspruch und der Realität in Beratungsgesprächen eine wachsende Lücke entstanden ist.

1. Die größte Herausforderung ist derzeit nicht das Produktangebot, sondern das Vertrauen.

Viele Menschen möchten mit ihrem Geld positive Wirkung erzielen. Gleichzeitig sorgen Greenwashing-Debatten, unterschiedliche Nachhaltigkeitsverständnisse und ständig neue Klassifizierungen für Verunsicherung.

Die zentrale Frage vieler Kund:innen lautet heute nicht mehr: „Gibt es nachhaltige Geldanlagen?“, sondern: „Kann ich den Aussagen überhaupt noch vertrauen?“

Vertrauen entsteht nicht durch zusätzliche Labels, sondern durch Transparenz, Verständlichkeit und Ehrlichkeit.

2. Wir haben Nachhaltigkeit erfolgreich reguliert – aber noch nicht erfolgreich erklärt.

Die Einführung der Nachhaltigkeitspräferenzen wurde zunächst positiv aufgenommen, weil Nachhaltigkeit dadurch Teil jedes Beratungsgesprächs wurde.

In der Praxis hat sich die Euphorie jedoch schnell relativiert. ESG-Kriterien, EU-Taxonomie, SFDR-Klassifizierungen und weitere Vorgaben schaffen eine Komplexität, die selbst Fachleute herausfordert.

Die Folge: Nachhaltigkeit wird häufig dokumentiert, aber nicht immer verständlich vermittelt. Regulierung schafft Transparenz – Orientierung entsteht erst durch Verständlichkeit.

3. Nachhaltigkeit wird im Vertrieb noch zu oft als politisches statt als wirtschaftliches Thema wahrgenommen.

Viele Berater:innen verbinden Nachhaltigkeit noch immer mit Bürokratie, Regulierung oder politischen Vorgaben. Dadurch gerät aus dem Blick, dass zentrale Nachhaltigkeitsfragen längst wirtschaftliche Fragen sind: Klimarisiken, Ressourcenverfügbarkeit, Energieabhängigkeiten oder Transformationskosten beeinflussen die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen unmittelbar.

Solange Nachhaltigkeit primär moralisch oder ideologisch diskutiert wird, bleibt ihre Akzeptanz begrenzt. Nachhaltige Geldanlage sollte stärker als Frage langfristiger wirtschaftlicher Resilienz verstanden werden.

Fazit

Die Zukunft nachhaltiger Geldanlage entscheidet sich nicht an weiteren Klassifizierungen, sondern an Vertrauen und Verständlichkeit. Menschen suchen keine perfekte Geldanlage. Sie wollen verstehen, was ihr Geld bewirkt.

Die entscheidende Frage lautet daher vielleicht nicht: „Wie nachhaltig ist ein Produkt?“ – sondern: „Wie verständlich und glaubwürdig können wir Nachhaltigkeit erklären?“

F1.2 Was Schuldnerberatung leisten kann: Zwischen Service und Beratung - Verbraucherschutz im digitalen Wandel

Dr. Friedrich Paulsen

DSGV

Die Schuldnerberatung in Deutschland ist mit der Ablehnung des nationalen Umsetzungsgesetzes der EU-Richtlinie 2023/2225/EU durch den Bundesrat zu einem Zankapfel der Bund-Länder-Beziehungen geworden. Nunmehr ist der Vermittlungsausschuss damit befasst, das Vertragsverletzungsverfahren droht. Mitbestimmungspflichtig ist dieses Gesetz, da es durch die Setzung von dann verbindlich zu erfüllenden Standards in einem wegen des wirtschaftlichen Abschwungs und wachsender Ungleichheit wichtiger werdenden Feld präventiver Sozialpolitik natürlich den Bedarf einer konkreten Gegenfinanzierung durch Länderhaushalte bzw. kommunale Haushalte gibt. Wie in vielen anderen sozialpolitischen Feldern – bspw. der Eingliederungshilfe – verlangen die Länder hierfür Kompensation durch den Bund. Das Stichwort lautet: „Konnexität“.

Mit einem Entschließungsantrag hatte der Bundestag schon im Dezember 2025 versucht, den Konflikt zu entschärfen. Geprüft werden sollte, inwiefern die Finanzierungsverantwortung von der öffentlichen Hand weg hin zu einer verpflichtenden Gläubigerbeteiligung geschoben werden kann. Die verfassungsmäßigen Hürden einer solchen, am Prinzip einer Umlage orientierten Finanzierung sind hoch. Wissenschaftliche Ausarbeitungen – bspw. zum sog. „Bescheid-Euro“ – verdeutlichen, dass nicht ohne weiteres eine kausale Beziehung zwischen Kreditvergabe und Überschuldung gezeichnet werden kann, sondern Gründe weit vielschichtiger sind; die Gläubigerlandschaft zudem sehr heterogen. Zudem ist die Kreditvergabe – nochmals verschärft durch die Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie im Frühjahr 2026 – ein hochreguliertes Geschäft.

Sparkassen selbst haben an einer Überschuldung ihrer Kunden kein Interesse. Im Falle eines Kreditausfalls tragen sie das volle wirtschaftliche Risiko. In vielen Fällen wird in problematischen Situationen durch Beratung eingegriffen und durch Engagement für finanzielle Befähigung wie Finanzbildung flankiert. Auch unterstützen Sparkassen auf regionaler Ebene in unterschiedlicher Weise unlängst die Schuldnerberatung finanziell. Eine aus Finanznot heraus forcierte Entlassung des Staates aus der Verantwortung für Sozialpolitik, Daseinsvorsorge und gleichwertige Lebensverhältnisse lehnen sie jedoch ab – gerade auch weil der Ursprung des Problems Überschuldung in sehr vielfältigen Ursachen begründet ist.

Vanessa Klein

InStart/Everest

Mit InStart begleiten wir in Hamburg insolvenzgefährdete Kleinselbstständige durch finanzielle und unternehmerische Krisen. Dabei erleben wir täglich die Überlastung klassischer Unterstützungsstrukturen, zugleich aber auch das Potenzial sinnvoll gestalteter digitaler und hybrider Ansätze.

Unsere Erfahrung zeigt: Viele Menschen benötigen zunächst Orientierung, Struktur, Wissen und das Gefühl, mit ihrer Situation nicht allein zu sein. Nicht jede Fragestellung erfordert sofort eine klassische Einzelberatung. Verständlich aufbereitete digitale Angebote, Selbstlernformate und Hilfe zur Selbsthilfe können Betroffene früher erreichen, Hemmschwellen abbauen und Beratungskapazitäten gezielter dort einsetzen, wo intensive persönliche Unterstützung notwendig ist.

Digitalisierung verstehen wir nicht als Ersatz für Beratung, sondern als strukturierten Zugang zu Unterstützung. Gerade in finanziellen und persönlichen Krisen reicht reine Information oft nicht aus. Entscheidend ist die Verbindung aus digitalen Angeboten mit regelmäßigem menschlichem Kontakt: Digitalisierung schafft Orientierung, Struktur und Skalierbarkeit; persönliche Begleitung schafft Vertrauen, Verbindlichkeit und Stabilisierung.

Besonders wirksam ist für uns deshalb der hybride Ansatz von InStart. Ein zentraler Bestandteil ist unser 12-Wochen-Gruppenprogramm: Die Teilnehmenden arbeiten mit digitalen Materialien und Tools, kommen zusätzlich einmal pro Woche online in einer festen Gruppe mit einem Trainer zusammen und entwickeln konkrete nächste Schritte für eine tragfähige Selbstständigkeit. Dieser Austausch schafft Verbindlichkeit, Motivation und Gemeinschaft, ohne die hohen Ressourcenbedarfe klassischer Einzelberatung zu erzeugen.

Die aktuellen Diskussionen rund um CCD II und das Schuldnerberatungsdienstegesetz zeigen, dass Digitalisierung immer auch Verantwortung bedeutet. Aus unserer Sicht braucht es Qualitätsstandards dafür, wie digitale Unterstützung im Sinne des Verbraucherschutzes gestaltet werden kann: transparent, verständlich, niedrigschwellig und mit klaren Übergängen zu persönlicher Beratung, wenn diese notwendig wird.

Die entscheidende Frage ist daher nicht, ob digitale Angebote Teil zukünftiger Schuldner- und Krisenberatung sein werden, sondern wie wir sie verantwortungsvoll gestalten. Aus Sicht von InStart liegt der Mehrwert in der Balance: digital strukturiert, niedrigschwellig und skalierbar – zugleich menschlich begleitet, verbindlich und stabilisierend. So kann Digitalisierung Beratung sinnvoll ergänzen, Menschen empoweren und knappe Ressourcen dort freihalten, wo intensive persönliche Unterstützung wirklich gebraucht wird.

F1.3 KI in der Finanzberatung

Prof. Dr. Karl Michael Ortmann

Berliner Hochschule für Technik

Künstliche Intelligenz erfährt eine rasant wachsende Bedeutung für die Wertschöpfungskette der Assekuranz. In verschiedenen Geschäftsbereichen von Versicherungsunternehmen sind Effizienzsteigerungen und Optimierungen zu erwarten. Es zeichnet sich ab, dass die vorrangigen Anwendungsgebiete für Künstliche Intelligenz in den Massenprozessen der Versicherer liegen. Dabei geht es um die effizientere Abwicklung der Antragstellung, der Risikoprüfung, der Verwaltungsprozesse und der Leistungsfälle. „Lügen mit Statistik“ ist längst zum geflügelten Wort geworden. Weniger geläufig ist der Umstand, dass man aus ein und demselben Datensatz, statistisch korrekt, widersprüchliche Ergebnisse berechnen kann. Bekannt geworden ist dieses Phänomen als Simpsons Paradox. Eine weitere Gefahr ist, wenn sich ein Tarifierungsmodell zu sehr auf das Rauschen in den Daten fokussiert, das heißt, den zufälligen Schwankungen in den Daten anpasst, anstatt die zugrunde liegenden wahren Muster zu erkennen, kann es im Nachhinein zu unerwarteten und

unerfreulichen Erfahrungen für den Versicherer führen. Das Tarifierungsmodell ist dann falsch, obwohl richtig gerechnet wurde. Es werden also Versicherungsprämien festgelegt, die sich anschließend als nicht ausreichend herausstellen. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Aktuarat ermöglicht prinzipiell die Entwicklung personalisierter Versicherungen mit risikogerechten Prämien. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Tarifierung immer auch Ermessenentscheidungen erfordert. Es wäre fehlgeleitet zu vermuten, dass zwei ordentliche und gewissenhafte Aktuarer auf derselben Datenbasis zwangsläufig zu demselben Ergebnis kommen müssen. Ebenso wie Social-Media-Apps um unsere Aufmerksamkeit kämpfen und Verweildauern maximieren, so werden Versicherer primär danach streben, Abschlusswahrscheinlichkeiten zu maximieren. Mithilfe statistischer Analysen werden potentiellen Kunden genau solche Versicherungen präsentiert, die speziell auf ihre bekannten Interessen und ihr beobachtetes Verhalten zugeschnitten sind. Dazu werden tendenziell Standardprodukte verkauft. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz wird Versicherern neue Möglichkeiten zur Anbahnung von Vertragsabschlüssen, Angebot und Verkauf von Zusatzprodukten und insbesondere auch bei der Kundenbindung und Kundenzufriedenheit eröffnen. Das Zusammenspiel von künstlicher Intelligenz mit einfachen Versicherungsprodukten wird letztlich zu einer größeren Marktdurchdringung führen. Der Wettbewerb in der Versicherungsbranche wird zukünftig weniger über die Prämienhöhe, sondern vorrangig über die Optimierung der Kundenerfahrung stattfinden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zufriedene Kunden eher bereit sind, eine höhere Prämie zu zahlen. Insgesamt werden Versicherungen für Verbraucher attraktiver erscheinen, aber nicht unbedingt günstiger werden. Durch den vermehrten Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Versicherung wird es also nicht generell günstigere Prämien für Jedermann geben. Es ist aus Verbrauchersicht vielmehr zu befürchten, dass in Zukunft personalisierte Prämien anstelle von personalisierten Versicherungen zur Anwendung kommen könnten.

Bianca Boss

Bund der Versicherten

Künstliche Intelligenz ist in der Versicherungsbranche längst angekommen – insbesondere in der Tarifierung, im Vertrieb und in der Schadensbearbeitung. Sie steht nicht für einen kurzfristigen Trend, sondern für eine tiefgreifende Transformation. Entscheidend ist jedoch: Diese Entwicklung wird vor allem durch Effizienz- und Kostendruck getrieben – nicht primär durch die Interessen der Versicherten.

KI bietet Chancen: Prozesse können schneller, Entscheidungen präziser und Abläufe effizienter werden. Doch damit gehen erhebliche Risiken einher. Besonders kritisch ist die zunehmende Individualisierung von Risiken. Wenn Versicherungen mithilfe von KI immer genauer differenzieren, gerät das solidarische Prinzip unter Druck. Es besteht die Gefahr, dass bestimmte Gruppen schlechter gestellt oder vom Versicherungsschutz ausgeschlossen werden.

Hinzu kommt die mangelnde Transparenz. KI-basierte Entscheidungen sind für Versicherte häufig nicht nachvollziehbar. Die zugrunde liegenden Daten und Modelle bleiben eine „Black Box“. Damit wachsen Risiken von Fehlentscheidungen und Diskriminierung – etwa durch verzerrte Trainingsdaten.

Auch im Kundenkontakt verschieben sich die Kräfteverhältnisse. Automatisierte Beratung kann bequem sein, verstärkt aber die Informationsasymmetrie. Kundinnen und Kunden wissen oft nicht, ob sie mit KI interagieren oder wie Entscheidungen zustande kommen.

Besonders sensibel ist der Einsatz von KI im Schadenfall. Hier entscheidet sich, ob Versicherung tatsächlich schützt. Automatisierte Prozesse dürfen nicht dazu führen, dass Ansprüche ohne ausreichende Prüfung abgelehnt werden. Es muss jederzeit sichergestellt sein, dass ein Mensch Verantwortung übernimmt.

Deshalb braucht KI klare Regeln. Der europäische AI Act ist ein erster Schritt, greift aber zu kurz, wenn Kontrolle erst im Nachhinein erfolgt.

Wir brauchen transparente Systeme, effektive Aufsicht, menschliche Letztentscheidungen und niedrigschwellige Beschwerdemöglichkeiten für Versicherte.

Mein Fazit: KI kann Versicherungen besser machen. Ohne klare Leitplanken wird sie jedoch vor allem bestehende Ungleichgewichte verstärken. Unser Ziel muss daher klar sein: KI im Dienst der Versicherten – nicht nur im Dienst der Effizienz.

Deniz Kuyubasi

ver.di

KI in der Versicherungswirtschaft: Entlastung gestalten statt Belastung verstärken

Künstliche Intelligenz ist längst in der Versicherungswirtschaft angekommen. Aus Sicht von ver.di stellt sich dabei nicht die Frage, ob KI eingesetzt wird, sondern wie dieser Wandel gestaltet wird und welchen Nutzen er für die Beschäftigten bringt.

Eine aktuelle Beschäftigtenbefragung von ver.di zeigt ein klares Bild: Viele Beschäftigte in der Versicherungsbranche erleben ihre Arbeit bereits heute als hoch belastet. Zeitdruck, steigende Arbeitsmengen und regelmäßige Mehrarbeit prägen den Arbeitsalltag vieler Kolleginnen und Kollegen. Gleichzeitig verbinden zahlreiche Beschäftigte mit dem Einsatz von KI die Hoffnung auf Entlastung von Routinetätigkeiten, effizientere Prozesse und mehr Zeit für anspruchsvolle Aufgaben.

Diese Erwartungen erfüllen sich bislang jedoch nur teilweise. Viele Befragte berichten stattdessen von zusätzlichem Druck, steigenden Leistungserwartungen und wachsender Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung ihrer Tätigkeiten. Die Einführung neuer Technologien wird häufig als Veränderungsprozess erlebt, dessen Auswirkungen auf Beschäftigung, Qualifikation und Arbeitsbedingungen nicht ausreichend transparent sind.

Daraus ergibt sich für uns ein klarer Auftrag: Der Einsatz von KI muss gemeinsam mit den Beschäftigten gestaltet werden. Technologischer Fortschritt darf nicht allein an Produktivitätssteigerungen gemessen werden. Entscheidend ist, ob er zu besseren Arbeitsbedingungen, sicheren Beschäftigungsperspektiven und einer nachhaltigen Entlastung der Beschäftigten beiträgt.

Vor diesem Hintergrund befindet sich ver.di derzeit in Gesprächen und Verhandlungen mit der Arbeitgeberseite, um die Transformation der Versicherungswirtschaft sozialpartnerschaftlich zu gestalten. Ziel ist es, tarifliche Leitplanken für den digitalen Wandel zu vereinbaren und einen Tarifvertrag Transformation auf den Weg zu bringen.

Im Mittelpunkt stehen dabei fünf zentrale Forderungen:

1. Beschäftigungssicherung durch die Weiterentwicklung des Rationalisierungsschutzabkommens und die Stärkung von Weiterbeschäftigungs- und Entwicklungsperspektiven.

2. Ein tarifliches Recht auf Qualifizierung und Weiterbildung, damit Beschäftigte die notwendigen Kompetenzen für die Arbeitswelt von morgen erwerben können.
3. Verbindliche Transparenz- und Beteiligungsrechte bei der Einführung von KI-Systemen, einschließlich einer frühzeitigen Einbindung von Beschäftigten und Betriebsräten.
4. Der Ausschluss algorithmischer Leistungs- und Verhaltenskontrolle, um digitale Überwachung und automatisierte Leistungssteuerung zu verhindern.
5. Gesunde Arbeitsbedingungen in der Transformation, insbesondere Schutz vor Arbeitsverdichtung, digitaler Entgrenzung und psychischen Belastungen.

Die Versicherungswirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Ob daraus ein Fortschritt für die Beschäftigten wird, ist keine technische, sondern eine gesellschaftliche und tarifpolitische Gestaltungsfrage. Aus Sicht von ver.di kann die Transformation nur dann erfolgreich sein, wenn Beschäftigungssicherheit, Qualifizierung, Mitbestimmung und gute Arbeit im Mittelpunkt stehen.

F2.1 Bonität: Welche Merkmale bestimmen in Zukunft die digitale Teilhabe?

Robert von Heusinger

SCHUFA Holding AG

Von Komplexität zu Verständlichkeit: Der Weg zum neuen, weltweit ersten völlig transparenten Score

Die SCHUFA hat den Anspruch Scoring-Verfahren nicht nur statistisch valide, sondern auch erklärbar und verständlich zu gestalten und gesellschaftlich verantwortungsvoll weiterzuentwickeln. Der neue SCHUFA-Score ist Ausdruck dieses Anspruchs. Mit dem neuen SCHUFA Score haben wir im März 2026 für alle erwachsenen Menschen in Deutschland den weltweit ersten völlig transparenten Score veröffentlicht.

Ein zentrales Entwicklungsziel bestand darin, die Aussagekraft des Scores mit einer verbesserten Erklärbarkeit zu verbinden. Das gelang durch eine gezielte Reduktion auf die wesentlichen unter den leicht verständlichen Kriterien. Ausgangspunkt der Weiterentwicklung war dabei eine repräsentative Stichprobe aus den aktiven Personendatensätzen der SCHUFA. Auf dieser Basis wurden aus über 80 Merkmalen zunächst rund 250 potenzielle Kriterien abgeleitet – gespeist aus fachlicher Expertise ebenso wie aus modernen Machine-Learning-Verfahren.

In einem mehrstufigen Verfahren wurden diese Kriterien anschließend Schritt für Schritt weiter selektiert:

- **Statistische Prüfungen** identifizierten Merkmale mit geringem Einfluss oder redundanter Aussagekraft. Bereits hier wurden rund 50 Kriterien ausgeschlossen.
- **Die Fachliche Prüfung** der Kriterien ergänzten die Statistik: Jedes verbleibende Kriterium wurde daraufhin überprüft, ob es erklärbar, fair und ökonomisch plausibel ist, was die Zahl auf rund 50 verbleibende Kriterien verringerte.
- **Multivariate Analysen** führten schließlich zu einem schlanken, robusten Modell. Durch iterative Regressionsverfahren und Signifikanztests wurde das Set auf jene Kriterien reduziert, die in Kombination die höchste Prognosegüte liefern.

Das Ergebnis dieses Prozesses: Aus ursprünglich 250 möglichen Kriterien wurden 12 zentrale Merkmale, die den neuen Score bestimmen.

Fairness und Prognosegüte als Prozess, nicht als Zustand

Dabei bleiben Fairness und Prognosegüte keine statischen Merkmale eines Modells, sondern ein kontinuierlicher Prüfauftrag. Für die SCHUFA bedeutet dies, Scoring-Systeme fortlaufend zu evaluieren: auf Verzerrungen, auf veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen und auf neue Formen wirtschaftlicher Aktivität.

Einladung zum Dialog

Die Weiterentwicklung von Scoring-Systemen braucht den Austausch mit Wissenschaft, Zivilgesellschaft, Verbraucherschutz und Politik. Die aktuelle Diskussion zeigt: Auf der Grundlage des neuen transparenten Scores geht es jetzt um die Daten, die die SCHUFA nutzt und wie Verbraucherinnen und Verbraucher ihren Score verbessern können.

Umfragen zeigen, dass Verbraucherinnen und Verbraucher es akzeptieren, wenn die SCHUFA neben Daten zu Zahlungsverzügen auch die Information hätte, ob regelmäßigen Verpflichtungen wie Mietzahlungen zuverlässig nachgekommen wird.

Vor diesem Hintergrund versteht die SCHUFA das Panel als Einladung zum offenen Dialog darüber, welche Merkmale künftig finanzielle Teilhabe ermöglichen sollen – und wie Scoring-Systeme diesen Anspruch verantwortungsvoll unterstützen können.

Dr. Adriana Cuppuleri

AlgorithmWatch

Faires und offenes Credit Scoring (FOCiS): Strukturelle Herausforderungen und Reformperspektiven in Deutschland

Die Bonitätsbewertung von Verbraucherinnen in Deutschland wirft grundlegende Fragen zu Transparenz, Fairness und demokratischer Rechenschaftspflicht auf. Private Auskunftseien wie die Schufa nehmen eine mächtige Schlüsselposition ein: Sie sammeln große Mengen personenbezogener Daten, legen die Kriterien für Kreditwürdigkeit fest – ohne dass hierfür eine anerkannte Zertifizierung existiert – und bestimmen so maßgeblich den Zugang zu wichtigen Gütern und Dienstleistungen, von der Mietwohnung bis zum Mobilfunkvertrag. Verbraucherinnen haben dabei nur begrenzten Einblick in diese Prozesse und kaum Möglichkeiten, sie zu beeinflussen. Grundlegende strukturelle Probleme bleiben bestehen: das ungleiche Machtverhältnis zwischen den Betroffenen, den Scoring-Institutionen und den Kreditgeber*innen, eingeschränkte Möglichkeiten zur Anfechtung von Entscheidungen sowie die Verwendung von Proxy-Variablen, die bestimmte Bevölkerungsgruppen systematisch benachteiligen können.

Das Projekt FOCiS (Fair and Open Credit Scoring) ist eine zweijährige Forschungsinitiative, die vom Bundesministerium der Justiz (BMJV) gefördert und von AlgorithmWatch durchgeführt wird. Es untersucht diese Herausforderungen aus einer vergleichenden institutionellen Perspektive. Anstatt das deutsche System als gegeben hinzunehmen, fragt FOCiS, wie Kreditscoring auch anders organisiert werden könnte – und zieht dazu das französische öffentliche Register als Vergleichsmodell heran, das ausschließlich auf Negativdaten basiert. Drei Expertengutachten – aus rechtlicher, ökonomischer und datenwissenschaftlicher Perspektive – bilden das analytische Rückgrat des Projekts.

Aus rechtlicher Sicht untersucht das Gutachten die regulatorischen und institutionellen Unterschiede zwischen privaten und öffentlichen Registersystemen und deren Auswirkungen auf Verbraucherrechte und Aufsicht. Aus ökonomischer Sicht wird analysiert, wie unterschiedliche institutionelle Arrangements den Zugang zu Verbraucherkrediten und die Ergebnisse für Kreditnehmer*innen beeinflussen. Aus datenwissenschaftlicher Sicht wird eine verbreitete Annahme hinterfragt: dass mehr Daten stets zu besseren Scoring-Ergebnissen führen. Erste Befunde deuten darauf hin, dass eine präzise Kreditbewertung mit deutlich weniger Daten als bisher erreichbar sein könnte – was wichtige Fragen zur Datensparsamkeit, Verhältnismäßigkeit und zur Rechtfertigung großangelegter Datenaggregation aufwirft.

Im März 2026 veranstaltete FOCiS einen Stakeholder-Workshop in Berlin, an dem Vertreterinnen aus der Kreditwirtschaft, Aufsichtsbehörden, der Zivilgesellschaft und der Wissenschaft teilnahmen. Der Workshop stellte die drei Gutachten vor und diskutierte in moderierten Arbeitsgruppen, wie konkurrierende Anforderungen – Genauigkeit, Fairness, Effizienz, Verbrauchervertrauen und Regelkonformität – besser miteinander in Einklang gebracht werden können.

Zentrale Fragen wendabei: ob mehr Wettbewerb zwischen Kreditinformationsanbietern, einschließlich möglicher öffentlicher Alternativen, die Ergebnisse für Verbraucherinnen und Kreditgeber verbessern könnte; ob ein kontrollierter Zugang zu den Datenpools der Auskunfteien Transparenz und Rechenschaftspflicht stärken würde; und welche Konsequenzen es hätte, wenn die meisten Scoring-Modelle mit einem Bruchteil der derzeit verwendeten Daten vergleichbar gute Ergebnisse erzielen könnten.

Diese Diskussionen verdeutlichen, dass die Reform des Credit Scorings keine rein technische Frage ist, sondern eine Governance-Herausforderung, die bewusste institutionelle Entscheidungen erfordert. FOCiS möchte zu dieser Debatte beitragen, indem Reformvorschläge auf solider vergleichender Evidenz und breiter Stakeholder-Beteiligung aufgebaut werden

Claudio Zeitz-Brandmeyer

Verbraucherzentrale Bundesverband

Viel Bewegung beim Bonitäts-Scoring: Wo stehen wir?

Bekomme ich einen Kredit? Kann ich ein Auto leasen, eine Wohnung mieten oder einen Handyvertrag abschließen? Und darf ich auf Rechnung einkaufen? Ob diese Fragen mit „Ja“ beantwortet werden, hängt in erheblichem Maße – wenn nicht maßgeblich – davon ab, wie Auskunfteien meine Bonität bewerten.

Habe ich in der jüngeren Vergangenheit Rechnungen nicht bezahlt, dann wird die Antwort regelmäßig negativ ausfallen. Denn Unternehmen bezahlen gutes Geld dafür, das Risiko zu vermeiden, auf ihren Forderungen sitzen zu bleiben. So weit, so nachvollziehbar. Komplexer wird die Lage jedoch, wenn neben Negativmerkmalen auch sogenannte Positiv- und sonstige Merkmale in die Bewertung einfließen: Habe ich frühere Verpflichtungen zuverlässig erfüllt, etwa einen Ratenkredit pünktlich zurückgezahlt oder eine Kreditkarte störungsfrei genutzt?

Noch weiter entfernt vom konkreten Zahlungsverhalten: Wie lange wohne ich bereits an meiner aktuellen Adresse? Wie lange besteht mein Girokonto? Und schließlich: Welche Rolle spielen Merkmale wie Geschlecht, Onlineverhalten oder Konsumgewohnheiten?

Das europäische Datenschutzrecht setzt dem Bonitäts-Scoring hier bewusst enge Grenzen. Verbraucher:innen sollen nicht schutzlos automatisierten Entscheidungen ausgeliefert sein. Insbesondere dürfen keine Merkmale herangezogen werden, die zwar statistisch relevant erscheinen mögen, aber diskriminierend wirken oder individuelle Freiheitsrechte beeinträchtigen. Zudem besteht ein Recht auf menschliches Eingreifen, um sicherzustellen, dass individuelle Lebensumstände – jenseits bloßer statistischer Korrelationen – berücksichtigt werden.

Das Frühjahr hat in diesem Kontext zwei wichtige Neuerungen gebracht: Zum einen den neuen SCHUFA-Score, der mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit verspricht und die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs aufgreift, dabei aber zugleich ganz grundsätzliche Defizite bei der Nutzung zusätzlicher Merkmale sichtbar macht. Zum anderen den neuen § 37a Bundesdatenschutzgesetz, der im Zuge der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie beschlossen wurde und im Einklang mit Artikel 22 der Datenschutzgrundverordnung neue Maßstäbe für das Bonitäts-Scoring setzt. Konkret etwa: ein klares Verbot, Kontobewegungen für das Bonitäts-Scoring heranzuziehen.

Damit haben wir eine gute Ausgangslage, um kritisch zu bewerten, was diese Neuerungen für Verbraucher:innen tatsächlich bedeuten – und welche weiteren Schritte erforderlich sind, damit sie nicht der „Maschine“ ausgeliefert bleiben, sondern wirtschaftliche und soziale Teilhabe wirksam verwirklicht wird.

F2.2 KI-Tools im finanziellen Verbraucherschutz: Zugang zu Bildung und Beratung

Clara Baumann und Caro Berndt

institut für finanzdienstleistungen e.V.

Eda Erol

BAG SB

Künstliche Intelligenz verändert die Art und Weise, wie Menschen Informationen suchen, Wissen erwerben und Entscheidungen treffen. Ob bei der Internetrecherche, in sozialen Medien oder durch die Nutzung von Chatbots – KI-gestützte Anwendungen sind längst Teil des Alltags geworden. Auch im finanziellen Verbraucherschutz wird ihr Potenzial zunehmend diskutiert. Sie versprechen niedrigschwellige Zugänge zu Informationen, individuellere Bildungsangebote und neue Möglichkeiten, Menschen in komplexen finanziellen Entscheidungssituationen zu unterstützen.

Gleichzeitig wirft der Einsatz von KI grundlegende Fragen auf. Wie verlässlich sind die bereitgestellten Informationen? Wie können Datenschutz und Transparenz gewährleistet werden? Welche Rolle spielen menschliche Beratung und pädagogische Begleitung weiterhin? Und vor allem: Wie müssen KI-Anwendungen gestaltet sein, damit sie den Bedürfnissen unterschiedlicher Zielgruppen tatsächlich gerecht werden?

Diese Fragen stehen im Zentrum des Workshops „KI-Tools im finanziellen Verbraucherschutz: Zugänge zu Bildung und Beratung“. Anhand von drei aktuellen Projekten werden unterschiedliche Perspektiven auf die Rolle von KI in finanzieller Bildung und Beratung vorgestellt. Die Projekte verbindet eine gemeinsame Leitfrage: **Wie kann KI dazu beitragen, den Zugang zu finanzieller Bildung und Beratung zu verbessern, ohne die Grenzen und Risiken der Technologie aus dem Blick zu verlieren?**

KI für die finanzielle Bildung: Das Projekt MINTIFY

Ein Beispiel für die Entwicklung nutzerorientierter KI-Anwendungen im Bereich finanzieller Bildung ist das Verbundprojekt **MINTIFY – Mensch-zentrierte Gestaltung von Tools zu finanzieller Bildung**. Ausgangspunkt des Projekts ist die Frage, wie Verbraucher:innen heute finanzielle Informationen suchen, welche Medien sie dafür nutzen und welche Rolle KI künftig in diesem Prozess spielen kann.

Ziel des Projekts ist die Entwicklung und Evaluation zielgruppenspezifischer, KI-gestützter Bildungsangebote im Bereich finanzieller Verbraucherbildung. Im Mittelpunkt steht dabei ein konsequent nutzerzentrierter Ansatz. Statt von technischen Möglichkeiten auszugehen, werden zunächst die Bedarfe und Erwartungen potenzieller Nutzer:innen erhoben. Welche Inhalte werden benötigt? Welche Formate werden als hilfreich wahrgenommen? Welche Anforderungen bestehen an Verständlichkeit, Vertrauenswürdigkeit und Nutzerfreundlichkeit?

Die Entwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit Praxispartnern aus den Bereichen finanzielle Bildung, Verbraucherarbeit und Schuldnerberatung. Beteiligt sind die Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung (BAG-SB), die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, Privatbüro Plus, die Stiftung Finanztip, die BAGSO sowie der Bund der Versicherten (BdV). Die Perspektiven dieser Organisationen sowie die Rückmeldungen potenzieller Nutzer:innen fließen fortlaufend in die Gestaltung des Angebots ein.

Thematisch konzentriert sich MINTIFY auf die Bereiche Altersvorsorge und Vermögensaufbau – Themenfelder, die für viele Verbraucher:innen mit Unsicherheiten, Informationsbedarfen und langfristigen Entscheidungen verbunden sind. Das Projekt wird gemeinsam von der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, der Universität Siegen und dem Institut für Finanzdienstleistungen (iff) durchgeführt.

KI als Unterstützung beim Zugang zur Schuldnerberatung

Während MINTIFY den Bildungsbereich in den Fokus rückt, beschäftigt sich ein weiteres Projekt mit den Möglichkeiten von KI im Kontext der Schuldnerberatung. Ziel ist die Entwicklung eines Chatbots, der Menschen einen niedrighschwelligigen Zugang zu Informationen rund um Existenzsicherung, finanzielle Notlagen und allgemeine Fragen der Schuldnerberatung ermöglicht.

Die Idee dahinter ist einfach: Viele Menschen suchen zunächst nach Orientierung, bevor sie professionelle Beratungsangebote in Anspruch nehmen. Gleichzeitig können Unsicherheiten, Schamgefühle oder lange Wartezeiten den Zugang zu Unterstützung erschweren. Ein KI-gestützter Chatbot kann hier als erste Anlaufstelle dienen, grundlegende Informationen bereitstellen und Betroffenen helfen, sich im Hilfesystem besser zurechtzufinden.

Dabei wird im Projekt ausdrücklich betont, dass der Chatbot keine professionelle Schuldnerberatung ersetzen soll. Vielmehr geht es darum, bestehende Angebote sinnvoll zu ergänzen, Informationen leichter zugänglich zu machen und Zugänge zu Beratung zu erleichtern. Gerade in sensiblen Lebenslagen stellt sich dabei die Frage, wie digitale Unterstützung gestaltet werden kann, ohne den persönlichen Charakter von Beratung aus dem Blick zu verlieren.

An dem Projekt sind die SCHUFA, die BAG-SB, die Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sowie das Institut für Finanzdienstleistungen (iff) beteiligt. Die technische Umsetzung erfolgt gemeinsam mit den Unternehmen Birds on Mars und Delphi.

Finanzielle Bildung zwischen Finfluencer:innen und KI

Das dritte im Workshop vorgestellte Projekt nimmt eine andere Perspektive ein. Das Verbundprojekt **EFORBIS** entwickelt ein didaktisches Seminarskonzept zur finanziellen Bildung für Lehramtsstudierende. Projektpartner sind die Europa-Universität Flensburg, die Pädagogische Hochschule Schwäbisch Gmünd sowie die BAG-SB als Praxispartnerin.

Obwohl EFORBIS kein eigenes KI-Tool entwickelt, beschäftigt sich das Projekt intensiv mit den Auswirkungen digitaler Informationswelten auf finanzielle Bildung. Schülerinnen und Schüler begegnen Finanzthemen heute zunehmend über soziale Medien, Finfluencer:innen und KI-generierte Inhalte. Informationen sind jederzeit verfügbar, ihre Qualität und Verlässlichkeit sind jedoch nicht immer leicht zu beurteilen.

Für Lehrkräfte entsteht daraus eine neue Aufgabe: Sie müssen junge Menschen nicht nur bei der Aneignung finanziellen Wissens unterstützen, sondern auch bei der kritischen Bewertung digitaler Informationsquellen. EFORBIS greift diese Herausforderung auf und stärkt die Medien-, Urteils- und Handlungskompetenzen angehender Lehrkräfte. Ziel ist es, sie dazu zu befähigen, Chancen und Risiken digitaler Informationsangebote einzuordnen und diese Kompetenzen später an ihre Schülerinnen und Schüler weiterzugeben.

Gerade im Umgang mit KI zeigt sich, dass technische Entwicklungen häufig schneller voranschreiten als Bildungs- und Lernprozesse. Umso wichtiger wird die Fähigkeit, Informationen kritisch zu prüfen, Quellen einzuordnen und die Grenzen digitaler Werkzeuge zu erkennen.

Eine gemeinsame Herausforderung

Auf den ersten Blick unterscheiden sich die drei Projekte deutlich voneinander. Während MINTIFY ein KI-gestütztes Bildungsangebot entwickelt, arbeitet das Chatbot-Projekt an einem digitalen Zugang zur Schuldnerberatung. EFORBIS wiederum konzentriert sich auf die Qualifizierung zukünftiger Lehrkräfte. Betrachtet man die Projekte jedoch gemeinsam, wird eine zentrale Herausforderung sichtbar: Wie können Menschen in einer zunehmend digitalisierten Informationswelt dabei unterstützt werden, finanzielle Entscheidungen informiert und selbstbestimmt zu treffen?

Die vorgestellten Ansätze verdeutlichen, dass KI im finanziellen Verbraucherschutz weder als Allheilmittel noch als bloßes Risiko betrachtet werden sollte. Vielmehr eröffnet sie neue Möglichkeiten, Informationen bereitzustellen, Bildungsangebote zu personalisieren und Zugänge zu Unterstützung zu erleichtern. Gleichzeitig macht sie deutlich, wie wichtig Fragen der Qualitätssicherung, Transparenz, Nutzerorientierung und Medienkompetenz sind.

Der Workshop lädt dazu ein, diese Entwicklungen aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten und miteinander ins Gespräch zu kommen. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie KI so gestaltet und eingesetzt werden kann, dass sie Verbraucher:innen tatsächlich unterstützt – und damit einen Beitrag zu mehr finanzieller Bildung, besserer Orientierung und größerer finanzieller Teilhabe leistet.

F2.3 Privatrente ohne Privatrentenversicherung: Was sind die Alternativen?

Maria Wagner

Standard Life

Rente und Auszahlplan statt entweder oder

Dass die gesetzliche Rente weder sicher noch ausreichend ist, ist inzwischen hinlänglich bekannt. Um der Rentenlücke zu entgehen und den Lebensstandard im Alter halten zu können, sparen Kundinnen und Kunden häufig jahrzehntelang an. In den meisten Fällen halten sich die Kunden sehr diszipliniert an den Ansparplan. Je näher der Ruhestand kommt, desto mehr rückt die Frage in den Vordergrund, was mit dem angesparten Kapital geschehen soll bzw. für was es konkret im Ruhestand verwendet werden soll. In der Praxis stellen wir fest, dass es häufig keinen Plan für die Verwendung des Kapitals gibt. Dabei gibt es auch für den Entsparprozess attraktive Lösungen.

Auch wenn der Titel der Podiumsdiskussion „Privatrente ohne Rentenversicherung“ lautet, so ist es aus meiner Sicht dennoch absolut sinnvoll, dass die Rentenversicherung im Bereich der Ruhestandsplanung Berücksichtigung findet. Sie ist das Mittel, um sich mit lebenslangen Rentenzahlungen gegen das Langlebighkeitsrisiko abzusichern. Rentenzahlungen sind hervorragend dafür geeignet, laufende fixe Ausgaben wie beispielsweise für die Miete, die Mobilität oder die Lebenshaltung mit laufenden Einnahmen zu decken und die benötigte laufende Liquidität im Alter abzusichern. Gerade eine voll garantierte Rente sorgt für große Planungssicherheit, weil die Rente garantiert lebenslang in voller Höhe gezahlt werden. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die Deckung der Ausgaben notwendig ist.

Der übrigbleibende Teil des Geldes sollte im Ruhestand weiter chancenorientiert angelegt werden. Hierfür bieten sich beispielsweise fondsgebundene Lebensversicherungen an, die bei Standard Life beispielsweise bis zum Endalter von 100 Jahren abgeschlossen werden können. Dadurch können Kundinnen und Kunden lebensbegleitend von den Renditechancen an den Kapitalmärkten profitieren. Durch kostenfreie Umschichtungen kann die Anlage an die jeweilige Lebenssituation angepasst werden. Zusätzlich bieten Fondspolizen den Kunden eine sehr hohe Flexibilität bei Auszahlungen. Dies ist gerade in der ersten, aktiven Phase des Ruhestands oder auch für spontan anfallende Kosten sehr wichtig. Kundinnen und Kunden können aber auch einen Auszahlplan mit fixen monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Zahlungen vereinbaren, um bestehende Rentenzahlungen planbar aufzustocken. Dabei können die Höhe der Auszahlungen und die Intervalle jederzeit verändert werden. Es kann auch frei entschieden werden, aus welchem Fonds die Auszahlungen erfolgen. Durch diese Flexibilität kann eine Fondspolice als eine Art Ruhestandskonto im Alter fungieren. Zusätzlich ist es möglich, mit dem Einschluss von zwei versicherten Personen und/oder zwei Versicherungsnehmern die Vermögensübertragung zu Lebzeiten zu regeln.

Häufig – wie zuletzt bei der Einführung des Altersreformgesetzes - geht es in der Diskussion um die Frage, ob eine Leibrente oder ein Auszahlplan die passende Alternative für die Ruhestandsphase ist. Aus meiner Sicht ist dies in vielen Fällen keine Entscheidung zwischen den beiden Lösungen, sondern es ist absolut sinnvoll, Beides miteinander zu kombinieren. Denn diese Kombination vereint den Schutz vor dem Langlebighkeitsrisiko mit attraktiven Anlagemöglichkeiten und einem hohen Maß an Flexibilität.

Rainer Schwenn

MLP

Überfällige Reform verabschiedet

Mit Zustimmung des Bundesrates im Mai 2026 wurde die Reform der privaten Altersvorsorge beschlossen. Sie bringt erhebliche Änderungen für die Vorsorgewelt: So ermöglicht der Wegfall der

verpflichtenden Beitragsgarantie Investitionen in renditestärkere Produkte. Um auch in der Auszahlungsphase mehr Flexibilität bieten zu können, sollen neben lebenslangen Renten auch Zeitrenten (Auszahlpläne mit Mindestlaufzeit bis Alter 85) angeboten werden. Die Entscheidung darüber, welches Modell am geeignetsten ist, wird dem Verbraucher überlassen.

Die Verlagerung der Verantwortung auf die Bürger erhöht den Beratungsbedarf

Sich mit Themen der Altersversorgung bzw. des Kapitalmarktes zu beschäftigen, ist für viele Verbraucherinnen und Verbraucher eher eine notwendige als eine erwünschte Maßnahme. Die wachsende Flexibilität in der Produktwelt dürfte viele überfordern. Ein One-size-fits-all-Produkt für die breite Bevölkerungsschicht gibt es nicht, auch wenn dies häufig suggeriert wird. Um fundierte Entscheidungen zu treffen, wird Beratung somit wichtiger denn je.

Das große Missverständnis in der Vorsorgeberatung: der Projection Bias

Der Projection Bias (Projektionsbias, auch Vorausschauverzerrung) ist ein psychologisches Phänomen und beschreibt die Tendenz, dass Menschen davon ausgehen, ihre heutigen Einstellungen, Vorlieben und Bedürfnisse würden in der Zukunft unverändert bestehen bleiben. Entscheidungen über Altersvorsorgelösungen werden üblicherweise in jüngeren Jahren getroffen – also in einer Lebensphase, in der Verbraucher tendenziell flexibler und risikofreudiger mit Kapitalmarktthemen umgehen. Mit zunehmendem Alter verändern sich jedoch die Prioritäten, insbesondere hin zu einem stärkeren Sicherheitsbedürfnis. Vor diesem Hintergrund unterschätzen jüngere Menschen systematisch, wie stark sich ihre Anforderungen im Zeitverlauf verschieben.

Die vergessene Phase: die Rentenbezugszeit

Die Diskussion über Altersvorsorge konzentriert sich meist auf Förderungen und Kosten, aber kaum auf die Phase, in der das Geld tatsächlich gebraucht wird. Dabei entscheidet nicht die Ansparphase über die Versorgungssicherheit, sondern die Auszahlungsphase. In der Ansparphase kann der Verbraucher vieles aktiv steuern: Startzeitpunkt, Beitragshöhe, Auszahlungsbeginn, Steuerzuschüsse etc. In der Auszahlungsphase dominieren hingegen Unsicherheiten, die nur begrenzt planbar sind – etwa Lebenserwartung, Inflation, Pflege- und Gesundheitskosten oder Kapitalmarktschwankungen. Zugleich können oder wollen sich viele Personen im höheren Alter nicht mehr im Detail mit ihrer Altersvorsorge beschäftigen und auch ihr Umfeld nicht damit belasten. Gute Altersvorsorge bedeutet daher, den Übergang vom Erwerbsleben in den Ruhestand gezielt zu gestalten: Risiken sind bewusst zu priorisieren und zu verteilen, während gleichzeitig ein stabiles, planbares Einkommen im Alter sichergestellt wird.

Fazit: Lebenslange Ausgaben erfordern lebenslange Einnahmen

Ergänzende Altersvorsorge zielt darauf ab, den Lebensstandard im Alter zu sichern und Altersarmut zu verhindern. Nur eine lebenslange Rente kann Einnahmen bis zum Lebensende gewährleisten. Sie sollte daher stets den Sockel der ergänzenden Altersvorsorge bilden. Für zusätzliche Wünsche – etwa Reisen oder andere Hobbies – können ertragsorientiertere Kapitalmarktanlagen sinnvoll sein. Sie ergänzen die Altersvorsorge um weitere Bausteine, stoßen jedoch dort an Grenzen, wo es um die Absicherung existenzieller Risiken wie Langlebigkeit geht.

Stephanie Heise

Verbraucherzentrale NRW

Die Reform der privaten geförderten Altersvorsorge ermöglicht ab 1.1.2027 erstmals den Verzicht auf eine lebenslange Leibrente in der Rentenphase. Anleger:innen können auch Wertpapier-

Auszahlpläne bis mindestens zum 85. Lebensjahr wählen ohne private Rentenversicherung. Dies ist zu begrüßen. Denn diese bietet zwar Planungssicherheit bis zum Lebensende, Kund:innen müssen sich um nichts kümmern. Diese bequeme Lösung ist aber oft teuer erkaufte. Hohe Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten drücken die Rendite. Zudem gehen viele Anbieter von unrealistisch hohen Lebenserwartungen aus. Uns begegnen in der Beratung häufig Verträge, bei denen Kund:innen älter als 90 werden müssen, um mindestens ihre Beiträge über die Auszahlungen zurückzubekommen. Deshalb empfehlen wir private Rentenversicherungen generell nicht für den Vermögensaufbau. In der Ruhestandsphase können sie als Sofort-Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag sinnvoll sein für Menschen, die dauerhaft garantierte Zahlungen brauchen oder möchten.

Was sind Alternativen – nicht nur für Riester-Sparer:innen, sondern für alle Menschen, die im Alter aus ihrem angesparten Vermögen regelmäßige Einkünfte erzielen möchten? Beispiele:

Bankauszahlpläne: Hier legt man Geld bei einem Kreditinstitut an und erhält über den gewünschten Zeitraum feste monatliche Zahlungen. Am Ende ist das Kapital aufgezehrt. Der fixe Zins liegt aktuell je nach Anbieter zwischen 1,5 und 3,0 Prozent, nur das Topangebot gleicht also die Inflation aus. Es gibt nur von wenigen Banken und Bausparkassen Angebote. Sie sind sicher (im Rahmen der Einlagensicherung), transparent, ohne weitere Kosten. Das Restvermögen ist vererbbar, die Verträge aber unflexibel, da nicht künd- oder änderbar.

Monatlich ausschüttende Fonds (mit Kapitalerhalt): Speziell für regelmäßige Auszahlungen im Ruhestand konstruierte Fonds sind bequem, aber teuer. Ob das Konzept ausreichend Rendite erzielt, um das Fondsvermögen auf Dauer zu erhalten, ist fraglich. Teuer sind auch Kombinationen aus quartalsweise ausschüttenden Dividenden-ETFs.

Auszahlpläne auf Wertpapierbasis: Sie garantieren weder eine lebenslange Rente noch eine Mindesthöhe der Zahlungen. Dafür bieten sie höhere Renditechancen, geringere Kosten und mehr Flexibilität. Im Todesfall ist das Restvermögen vererbbar. Sie können sinnvoll sein für Menschen, deren fixe Ausgaben im Alter zum Beispiel durch die gesetzliche Rente abgedeckt sind. Entnahmepläne für Depots sind bisher noch nicht sehr verbreitet. Anleger:innen können ihr Erspartes aber auch in Eigenregie flüssig machen und dabei Börsenrisiken abfedern, etwa mit Strategien wie dem Pantoffel-Entnahmeplan der Stiftung Warentest. Jedoch wollen oder können nicht alle Senior:innen ihr Geld aktiv managen. Auch sie sollten aber die Chancen auf höhere Alterseinkünfte zum Beispiel aus Aktien-ETF nutzen können. Hierfür ist wünschenswert, dass mehr Banken automatisierte Depot-Entnahmepläne anbieten – nicht nur im Rahmen einer teuren Vermögensverwaltung.

Für kommende Altersvorsorgedepot-Angebote ist zu hoffen, dass Kreditinstitute dazu Auszahlmodelle entwickeln, die eine gute Alternative zu privaten Rentenversicherungen sind. Hier kann und sollte das staatlich organisierte Standardprodukt den Maßstab setzen: mit einem unkomplizierten, günstigen und bedarfsgerechten Auszahlungsplan.

Letztlich kommt es für Alterseinkünfte auf eine gute Gesamtstrategie und sinnvolle Kombination verschiedener Produkte an, es gibt nicht die eine Lösung. Wie beim Vermögensaufbau braucht es für die Auszahlphase eine breite Diversifikation und Abstimmung verschiedener Altersvorsorgebausteine: Sicherstellung eines lebenslangen „Grundeinkommens“ durch vor allem die gesetzliche Rente/Versorgungswerke, betriebliche Rente etc. Ergänzen können dies Einkünfte aus Wertpapieren/ETF, Auszahlplänen, ggf. Immobilien - je nach individueller Möglichkeit, Präferenz sowie Lebens-, Wohn- und Familiensituation. Auch hierfür bedarf es guter und unabhängiger Beratung.

Cvetelina Todorova

BVI

Altersvorsorgereform: Durchbruch für die Fondswirtschaft

Mit der Altersvorsorgereform stellt die Politik die private Vorsorge ab 2027 auf ein neues Fundament. Für die Fondswirtschaft ist das ein Meilenstein. Erstmals wird in Deutschland ein gefördertes Altersvorsorgedepot ohne Garantie- und Verrentungspflicht eingeführt.

Das neue Altersvorsorgedepot erlaubt erstmals eine private Vorsorge auf Depotbasis, breit diversifiziert über Fonds. Damit erkennt der Gesetzgeber endlich an: Fonds können Altersvorsorge und gehören in die Altersvorsorge. Das ist ein Paradigmenwechsel nach zwei Jahrzehnten Garantieorientierung und Versicherungslogik. Die Produktwelt verschiebt sich hin zu mehr Rendite und moderner Risikosteuerung. Die Fondswirtschaft erhält damit den notwendigen Gestaltungsspielraum, um renditestarke Vermögensbildung für die Altersvorsorge anzubieten und ihre Stärken zu zeigen: Diversifikation, kosteneffiziente Anlage und Risikomanagement über den Lebenszyklus.

Ein Standardprodukt soll den einfachen Einstieg sichern. Es richtet sich an Menschen, die sich nicht tiefergehend mit Finanzthemen befassen. Das Standardprodukt basiert auf OGAW-Fonds mit einem Lebenszyklusmodell, das Risiken kurz vor dem Rentenbeginn automatisch reduziert.

Die Reform sieht zudem ein staatliches Standardprodukt vor. Ein öffentlicher Anbieter kann jedoch nur dann fair mit privaten Marktteilnehmern konkurrieren, wenn er sämtliche Kosten vollständig über Produktgebühren abdeckt und nicht mit Steuermitteln quersubventioniert. Viele Sparer halten es für „sicherer“, selbst wenn es keine formalen Garantien gibt, und erwarten im Verlustfall staatliche Unterstützung. Die Fondswirtschaft kann zwar Bausteine für ein Staatsprodukt liefern. Doch langfristig würde es zu einer spürbaren Marktverengung führen, die nicht im Sinne der Anleger ist. Der Umsetzungsweg ist noch ungeklärt, der Gesetzgeber sollte daher die Sinnhaftigkeit des Vorhabens gründlich prüfen.

Moritz Schumann

GDV

Privatrente ohne Privatrentenversicherung: Was sind die Alternativen?

Deutschland braucht eine starke kapitalgedeckte Altersvorsorge. Die gesetzliche Rente bleibt die tragende Säule der Alterssicherung, wird aber angesichts von Demografie, steigender Lebenserwartung und begrenzter Beitrags- und Steuerfinanzierung allein nicht ausreichen, um den Lebensstandard im Alter verlässlich zu sichern. Deshalb gewinnen betriebliche und private Altersvorsorge weiter an Bedeutung.

Mit der gerade beschlossenen Reform der privaten Altersvorsorge hat sich der Gesetzgeber dazu entschieden, neben Altersvorsorgeverträge im Versicherungsmantel Produkte ohne Garantien zu stellen. Mit dieser Entscheidung haben die Kundinnen und Kunden am Januar 2027 die Wahl. Sie können entsprechend ihres Sicherheitsbedürfnisses und der Anspardauer Produkte wählen, mit denen sie fürs Alter vorsorgen können. Wer langfristig Vermögen aufbauen will, braucht renditestarke Kapitalanlage. Wer Alterseinkommen sichern will, braucht zusätzlich Schutz vor dem Risiko, länger zu leben als das eigene Kapital reicht. Genau hier liegt der spezifische Beitrag der Lebensversicherer.

Warum reine Vermögensbildung keine Altersrente ersetzt

Private Altersvorsorge erfüllt mehrere Funktionen zugleich: Kapitalaufbau, Sicherung der Kaufkraft, Begrenzung der Risiken und Sicherung des Einkommens im Alter. Fonds, ETF-Sparpläne, Bankprodukte oder Wertpapierdepots können wichtige Bausteine des Vermögensaufbaus sein. Sie bieten Transparenz, Flexibilität und Renditechancen, ersetzen aber nicht automatisch eine lebenslange Rente.

Der zentrale Unterschied liegt im Umgang mit der Langlebigkeit: Versicherer organisieren Gemeinschaften, in denen das Risiko der einzelnen Mitglieder ausgeglichen wird. Ein Depot kann planmäßig entspart werden, garantiert aber nicht, dass das Geld bis zum Lebensende reicht. Gerade in einer alternden Gesellschaft ist Langlebigkeit ein Kernrisiko der Altersvorsorge. Hinzu kommen Kapitalmarktrisiken zum Rentenbeginn, Inflationsrisiken und Verhaltensrisiken: Viele Menschen sparen zu wenig, beginnen zu spät oder entnehmen ihr Kapital nicht nachhaltig.

Privatrentenversicherungen adressieren diese Punkte durch die Kombination aus Kapitalanlage, Risikoausgleich im Kollektiv und lebenslanger Leistung durch intelligenten Abbau des Vorsorgevermögens. Moderne Produkte können chancenorientierte Kapitalanlage mit Absicherungselementen verbinden, etwa über fondsgebundene Rentenversicherungen, variable Garantien oder hybride Modelle. Ihr Mehrwert liegt in der Übersetzung von Kapital in planbares Alterseinkommen.

Vermögensaufbau kann also über verschiedene Wege gelingen. Altersvorsorge im engeren Sinne braucht aber eine Antwort auf die Frage, wie aus angespartem Kapital verlässliches Alterseinkommen wird. Wie beim Fußball entscheidet die zweite Hälfte darüber, ob man das Spiel gewinnt. Aus Sicht des GDV sollte die Debatte daher breiter geführt werden: Deutschland braucht mehr kapitalgedeckte Vorsorge, mehr Wahlfreiheit und mehr Einfachheit. Zugleich darf die lebenslange Rente als zentrales Sicherungsinstrument nicht aus dem Blick geraten. Wer private Vorsorge nur als Depotlösung versteht, unterschätzt das Risiko der Langlebigkeit.

P3: Digitalisierung des Zahlungsverkehrs: Prozesse und Infrastruktur

Dorothea Mohn

Verbraucherzentrale Bundesverband

Thesen:

- I. (Digitaler) Zahlungsverkehr muss für alle Menschen jederzeit zugänglich sein – unabhängig von Einkommen, Bankbindung, Technikaffinität und Wohnort

Zahlungsmöglichkeiten sind heute vielfältig und unterliegen durch die Digitalisierung einem rasanten Wandel. Dieser erfordert von Verbraucher:innen kontinuierliche Anpassung, die jedoch nicht für alle gleichermaßen möglich ist. Dabei ist die Teilnahme am Zahlungsverkehr eine Grundvoraussetzung für gesellschaftliche Teilhabe. Umso wichtiger ist es, einen einfachen, kostengünstigen und sicheren Zugang zum Zahlungsverkehr für alle Verbraucher:innen dauerhaft sicherzustellen. Dazu gehört flächendeckende Akzeptanz und Zugang zu Bargeld, transparente Kostenstrukturen, offline-fähige digitale Zahlungsinstrumente und wirksame Unterstützung bei Problemen.

II. Zahlungsverkehr ist kritische Infrastruktur – und braucht verbindliche Regeln

Der Zahlungsverkehr ist eine kritische Infrastruktur. Technische Störungen ebenso wie betrügerische Angriffe können seine Funktionsfähigkeit erheblich beeinträchtigen und das Vertrauen der Bevölkerung in die Zuverlässigkeit des digitalen Zahlungsverkehrs nachhaltig schädigen. Daher ist es wichtig, den Zahlungsverkehr wirksam gegen Angriffe und Ausfälle abzusichern. Dazu gehören angemessene Präventionsmaßnahmen ebenso wie der Erhalt einer zukunftsfesten Bargeldinfrastruktur als wichtiges Rückfall- und Stabilisierungssystem.

Darüber hinaus bedarf es einer fairen und konsequenten Anwendung des bestehenden Haftungsregimes. In Betrugsfällen müssen einfache, schnelle und verbraucherfreundliche Erstattungsverfahren gewährleistet sein. Derzeit können Anbieter die Verantwortung für finanzielle Schäden zu leicht an Verbraucher:innen auslagern, Verbraucher:innen müssen deshalb noch immer einen Großteil der durch Betrug entstandenen Schäden selbst tragen.⁷

III. Der digitale Euro ist kein Marktprodukt, sondern ein öffentliches Gut

Bei der Gestaltung des digitalen Euro müssen die Interessen der Verbraucher:innen im Zentrum stehen. Das heißt grundlegende Funktionen müssen für Verbraucher:innen kostenfrei sein, die Verarbeitung von Daten muss auf das notwendige Minimum reduziert sein und Daten dürfen nicht von Unternehmen für kommerzielle Zwecke ausgewertet werden. Zudem muss der digitale Euro genauso einfach wie Bargeld genutzt werden können. Dafür braucht es Unterstützungsleistungen von Zahlungsdienstleistern und öffentlichen Stellen, sowie eine einfache Gestaltung ohne oder mit angemessenen Haltegrenzen.

Ralf Linden

vobapay

Mehr als Transaktionen: Wie digitale Prozesse Unternehmen entlasten

- Einstieg: Digitalisierung endet oft vor dem Zahlungseingang
- Warum Zahlungsverkehr heute strategisch wird
- Realität im Mittelstand: PDF-Rechnungen, Überweisung, manueller Zahlungsabgleich, Medienbrüche, fehlende Automatisierung
- Was Unternehmen jetzt brauchen: einfache Lösungen, integrierbare Prozesse, digitale Zahlmethoden, automatisierter Abgleich
- Abschlussgedanke

Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren ihre Vertriebswege, ihre Kommunikation und ihre internen Abläufe digitalisiert. Ein Bereich jedoch hat vielerorts nicht die gleiche Modernisierung erfahren: der Zahlungsverkehr. Ausgerechnet dieser entscheidende Prozess ist häufig noch stark manuell geprägt. Rechnungen werden als PDF oder in Papierform versendet, Zahlungen per Überweisung durchgeführt und Zahlungseingänge anschließend manuell geprüft und zugeordnet.

Das lässt sich daher ableiten, dass der Zahlungsprozess häufig unterschätzt wird. Er beeinflusst Prozesskosten, Liquidität, Kundenzufriedenheit und den administrativen Aufwand im

⁷ Europäische Bankenaufsichtsbehörde und Europäische Zentralbank: [2025 Report on Payment Fraud](#), 2025, S. 37f. [online].

Unternehmen. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gewinnt dieser Bereich zunehmend an Bedeutung. Was viele Menschen aus ihrem privaten Alltag längst gewohnt sind, lässt sich nicht mit der Realität in vielen mittelständischen Unternehmen vereinen. Medienbrüche, manuelle Arbeitsschritte und fehlende Automatisierung führen zu Verzögerungen und unnötigem Aufwand in Buchhaltung und Verwaltung. Außerdem fehlen personelle Ressourcen, um diese Prozesse dauerhaft effizient abzubilden. Die Digitalisierung im Zahlungsverkehr entwickelt sich deshalb zunehmend von einer optionalen Optimierung zu einer operativen Notwendigkeit.

Aber dies bedeutet nicht, dass Unternehmen zusätzliche komplexe Systeme benötigen. Lösungen, die sich pragmatisch in bestehende Prozesse integrieren lassen, ebnen den Weg in eine digitale Zukunft. Bereits einfache digitale Zahlungsmöglichkeiten, automatisierte Zahlungszuordnungen und standardisierte Datenprozesse können spürbare Entlastung schaffen. Digitale Zahlungsprozesse leisten heute weit mehr als reine Zahlungsabwicklung. Sie schaffen Transparenz, beschleunigen Abläufe und reduzieren manuelle Tätigkeiten. Gleichzeitig entstehen neue Möglichkeiten, Prozesse datenbasiert zu steuern und Services stärker an den tatsächlichen Anforderungen der Kunden auszurichten.

Der Zahlungsverkehr entwickelt sich damit zunehmend vom administrativen Hintergrundprozess zu einem strategischen Bestandteil moderner Unternehmensstrukturen. Denn am Ende geht es längst nicht mehr nur um Transaktionen, sondern um die Frage, wie Unternehmen Prozesse intelligent gestalten, Ressourcen sinnvoll einsetzen und Wachstum nachhaltig ermöglichen.

F2.4: Bankschließfächer: Wie sicher sind sie?

Bei einem Einbruch im Dezember 2026 in den Tresorraum der Sparkasse Gelsenkirchen im Ortsteil Buer verloren tausende Kundinnen und Kunden Geld und Wertgegenstände, die sie in Schließfächern verwahrt hatten. Die Schäden sind immens. Es wird von einem mehrstelligen Millionenbetrag ausgegangen, nur ein Bruchteil davon ist versichert.

Die Diebe gelangten über eine Tiefgarage zum Tresor des Geldinstituts. In den geschäftsfreien Tagen über Neujahr brachen sie mit einem großen Kernbohrer erst ein Loch in die Betonwand, stemmten dann über Stunden hinweg gezielt mehr als 3000 Kundenschießfächer auf und entwendeten Schmuck, Gold und Bargeld.

Bohren mit schwerstem Gerät und systematisches Ausräumen eines Tresorraums – wie konnte das über Tage unbemerkt vonstattengehen? Kritik an den Sicherheitsvorkehrungen und darauf fußende Entschädigungsansprüche wies die Sparkasse zurück. Man habe den Schließfachraum nach dem anerkannten Stand der Technik gesichert. Der Inhalt eines Fachs sei bis zu einem Betrag von 10.300 EUR versichert.

Der Fall in Gelsenkirchen ist spektakulär, aber nicht der erste seiner Art. Wiederholt konnten Einbrecher auf vergleichbare Weise an Tresore von Banken und Sparkassen gelangen, indem sie über Nachbargebäude oder -wohnungen Wände aufbohrten und Schließfächer aufknackten, ohne dass die Sicherheitstechniken einen Alarm auslösten. Verantwortung haben die Geldinstitute nicht übernommen, so dass über Haftungsansprüche vor Gericht gestritten werden musste. Dabei geht

es auch darum, in welcher Höhe der Schaden eines Kunden ersetzt werden muss, wie der entwendete Inhalt der Schließfächer festgestellt und nachgewiesen werden kann und auch, in wessen Eigentum er steht.

Am 27.5.2026 fällte das Hanseatische Oberlandesgericht (OLG) ein in vielerlei Hinsicht beachtliches Urteil zu Entschädigungsansprüchen eines Kunden der Hamburger Sparkasse (Haspa). Dieser ist Betroffener eines ebenfalls mithilfe eines Kernbohrers verübten Einbruchs in eine Filiale in Norderstedt, bei dem 600 Schließfächer geplündert worden waren. Das Landgericht Hamburg hatte dem Kläger zuvor einen Schadensersatzanspruch wegen unzureichender Sicherheitsvorkehrungen zugesprochen (Urteil vom 29.6.2023 – 330 O 127/22). Es begründete dies unter anderem mit den Einschätzungen eines Sachverständigen zum Niveau der Sicherheitstechnik und mit dem Umstand, dass die Haspa durch einen gleichgelagerten Einbruchversuch in Altona bereits vorgewarnt war. In dem Berufungsverfahren wurden von der Haspa rechtliche und technische Gegengutachten eingebracht. Das OLG wies die Klage mit der Begründung zurück, dass das Sparkasseninstitut weder gegen einschlägige Richtlinien noch gegen branchenübliche Standards verstoßen habe (Urteil vom 27.5.2026 – 13 U 95/23).

Diese und weitere Hintergründe der Schließfach-Einbrüche bespricht Stephen Rehmke (BdV) mit dem Klägeranwalt Jürgen Hennemann (Rechts- und Fachanwaltskanzlei Hennemann, Buchholz i.d.N.). Ergänzend erläutert Constantin Papaspyratos (BdV), welchen Beitrag Schließfachversicherungen leisten.

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

Caro Berndt | | Email: caro.berndt@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