

**Positionspapier zur Deckelung der Provisionen bei Restschuldversicherungen
Effektiven Verbraucherschutz erreichen**

Die Verbraucherzentrale Sachsen begrüßt - auch als Sprecherin des bundesweiten Bündnis gegen Wucher - die Initiativen, die unstrittigen Missstände im Zusammenhang mit dem Verkauf von Restschuldversicherungen zu beseitigen, ausdrücklich. Eine neue rechtliche Regulierung ist dringend und zwingend erforderlich, da die bisherigen freiwilligen (Selbstverpflichtungserklärung der Kredit- und Versicherungswirtschaft) und gesetzlichen Maßnahmen (§ 7a VVG sowie Beweislastumkehr zur Freiwilligkeit) in den letzten Jahren zu keiner verbesserten Situation für Verbraucher*innen geführt haben. Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie und die damit einhergehenden finanziellen Belastungen der Bürger wird sich die Lage der Betroffenen weiter verschlechtern. Die vorliegenden Fraktionsanträge und der BMF-Formulierungsentwurf fassen den Missstand - bildlich gesprochen - nicht an der Wurzel an, sondern nehmen einen Rückschnitt vor.

Allgemein wird der Eindruck erzeugt, durch geringere Provisionen würde der Wucher beseitigt werden können. Man macht die finanziellen Anreize (*menschliches Versagen*) für die Vermittlung von Produkten verantwortlich. Das Strafgesetzbuch weiß, dass der Auftragstäter weit wichtiger sein kann als der Täter selber. Dies gilt erst recht, wenn der Auftraggeber wie die Bank die Versicherung nur zum Schein rechtlich als Täter in Erscheinung treten lässt. Der strafrechtliche Wucher in §291 Abs.2 StGB verlangt die Kosten zusammenzuzählen, wenn die Anbieter durch Aufteilung dem Wucherverdikt entkommen möchten. Außerdem sind Provisionen hier versteckte Zinsen. Um dies zu verhindern, gibt es das Umgehungsverbot in § 512 S.2 BGB. Die Gerichte aber scheuen sich dies anzuwenden, solange der Gesetzgeber solche Umgehungsprodukte im Gesetz nicht erfasst und damit den Eindruck erweckt, sie seien akzeptiert.

Den Wucher begeht die Bank. Die Bundesregierung sollte die Banken nicht schonen und nicht nur die zuarbeitenden Versicherer regulieren. Beim Wucher sind Versicherer nur die Gehilfen.

Dem Provisionsanreiz und nicht dem Wucherzins wird die Schuld zugeschrieben. Doch ein potenter Wucherer wie eine Bank findet leicht neue Wege und Gehilfen, wenn ihm der Wucher als solcher nicht verwehrt ist. Die Produkt- und Vertragsgestaltung liegt in ihrer Hand.

Die Fokussierung auf Versicherer legitimiert und ermutigt sie zudem. Die englische Finanzaufsicht hat daher mit ihren Milliardenbußen für den Verbraucherbetrug mit Payment Protection Insurance (PPI) nicht die Versicherer, sondern die Banken bestraft. Der Fokus auf dem Wucherer würde auch die Beihilfe der Versicherer zum Wucher treffen.

Die Restschuldversicherungsverträge werden von der Bank angeboten, die Formulare werden von ihnen ausgefüllt, sie sind für Bankinteressen maßgeschneidert. Ihr Personal schließt die Verträge ab, kündigt sie für die Umschuldung (immer „im Auftrag des Kunden“), vereinbart immer höhere Prämien etc. Die Bank erhält die Gewinne aus der Vorauszahlungspflicht (überhöhte Ratenkreditzinsen für deren Finanzierung), aus den Kick-Back-Provisionen für eine Vermittlung, die im eigenen Interesse erfolgt und nichts vermittelt, und schließlich aus Gewinnabführungsverträgen und Fiktionen eines Serviceentgeltes im Rahmenvertrag bzw. über die Muttergesellschaft. Die Versicherung ist hierfür nur Vorwand. Vor dieser Einordnung sind die vorgeschlagenen Lösungen nach Ansicht der Verbraucherzentrale Sachsen nicht ausreichend, um das Problem für bestehende Verträge zu lösen, aber auch nicht, um es in der Zukunft an der Wurzel zu fassen. Statt Wucher zu verbieten wird er verdunkelt.

Ein Provisionsdeckel beseitigt bestehende Anreize nicht

Eine Begrenzung der Höhe der Einnahmen, welche Kreditinstitute aus dem Verkauf von Versicherungsverträgen erzielen können (Provisionsdeckel), beseitigt nicht den Anreiz, die Einnahmen im Kreditvertrieb stets durch den Verkauf von Versicherungen zu steigern. Möglicherweise verschärft ein Provisionsdeckel den Missstand sogar, weil er die Kreditinstitute dazu zwingen könnte, die Quote der Kredite, die mit Zusatzversicherungen verkauft werden, zu erhöhen, um wegbrechende Einnahmen aufgrund des Provisionsdeckels auszugleichen. Solange ein wucherischer Kreditpreis auferlegt werden kann, werden Banken Wege finden, diesen Gewinn direkt oder indirekt abzuschöpfen.

Ein Provisionsdeckel lenkt ab vom Kern des Problems

Die Diskussion um einen Provisionsdeckel suggeriert, dass sich dadurch die Zielsetzung, welche Kreditinstitute mit der „Kreditberatung“ verfolgen, ändern ließe. Sie reduziert in unzulässiger Weise das Verbraucher benachteiligende Anbieterverhalten auf die Höhe der vereinnahmten Provision, so als ob der aktive Verkauf von Versicherungen an Verbraucher mit Kreditbedarf plötzlich bedarfsgerecht würde, wenn nur die Provision etwas geringer wäre.

Das Problem des Verkaufs nicht bedarfsgerechter Produkte bleibt bestehen

Ob Verbraucher, die aktuell Bedarf an einem Konsumentenkredit geäußert haben, überhaupt Bedarf daran haben, eventuelle Risiken (aus der Kreditaufnahme oder generell) abzusichern, wird im Rahmen eines Kreditgesprächs nicht exploriert. Mit der Exploration des Bedarfes im Verbraucherinteresse kann das Kreditinstitut auch kein Geld verdienen, da nur die erfolgreiche Vermittlung vergütet wird, hilfswise mittels des Suggestierens eines nicht vorhandenen Bedarfes.

Kündigungsquoten sind kein Qualitätskriterium bedarfsgerechter Kreditberatung

Bei der Diskussion um eine Provisionsbegrenzung hat die BaFin Kündigungsquoten als Qualitätskriterium ins Spiel gebracht. Dahinter steht die These, dass niedrige Kündigungsquoten ein Anzeichen dafür sein sollen, dass die vermittelten Produkte bedarfsgerecht wären. Aus Verbrauchersicht stellt sich eine Kündigung oder ein Widerruf in der Regel als unvorteilhaft dar, da oft nur ein Bruchteil der Versicherungsprämie erstattet wird. Durch die Vermischung von Prämien, Zinsen und Tilgung in der Ratenzahlung wird ihnen zudem nicht bewusst, wie sie die Belastung reduzieren können. Kreditinstitute können die Kündigungsquote ohnehin aktiv beeinflussen, indem sie Bedarf suggerieren und den Eindruck erwecken, die zur Kreditanpassung in Notzeiten notwendige Kulanz werde schwieriger.

Die Verbraucherzentrale Sachsen schlägt im Ergebnis vor, das Wucherverbot bei Krediten effektiv zu gestalten.

In der Gesamtkonstruktion der verbundenen Geschäfte sehen wir ein Bankprodukt, mit dem Banken bei eigenen oder für sie exklusiv tätigen Versicherungsgesellschaften Produkte bestellen, mit denen sie die Wuchergrenzen umgehen können. Gefordert wird daher wie schon von der EU Kommission im Jahre 2002, dass die Freiwilligkeitslücke geschlossen wird.

Die Prämien ebenso wie die Vorauszahlungskosten aller zusammen mit dem Kredit abgeschlossenen Restschuld- bzw. Restkreditversicherungen müssen immer in den effektiven Jahreszinssatz bei der Wucherprüfung einbezogen werden. Damit folgen wir dem Auftrag der EU RiLi 2008/48/EU zur exklusiven Wucherregelung unter (26): „Die Mitgliedstaaten sollten unter Berücksichtigung der besonderen Merkmale des Kreditmarkts in ihrem jeweiligen Land geeignete Maßnahmen zur Förderung verantwortungsvoller Verfahren in allen Phasen der Kreditvergabe ergreifen. ... und ... sollten die erforderlichen Kontrollen durchführen, um derartige Verhaltensweisen zu unterbinden und sie sollten die erforderlichen Sanktionsmittel für jene Kreditgeber bestimmen, die sich so verhalten.“ Das EU-Recht hat dies bereits für die Preisangabe im Grundsatz festgestellt, allerdings mit der Freiwilligkeit ein Tür geöffnet, die geschlossen werden muss, so dass Gerichte, Verbraucher und Verbraucherverbände den wahren Zinssatz zur Überprüfung von Wucher wie auch zum Produktvergleich nutzen können.

Eine entsprechende Legaldefinition eines „auffälligen Missverhältnisses“ in §138 Abs.3 BGB würde mit wenigen Worten einen erheblichen geringeren Gesetzes- und Bürokratieaufwand erzeugen als die jetzt vorgeschlagenen Eingriffe in die Systematik des Versicherungsrechts. Da die Preisangabe in Brüssel entschieden wurde, hat sich das *Bündnis gegen den Wucher* bei der Frage der fehlerhaften Preisangabe im aktuellen Evaluationsprozess zur Verbraucherkreditrichtlinie 2008 zu Wort gemeldet und entsprechende Klarstellungen verlangt.¹

Der Verkauf von Restschuldversicherungen in einem echten Wettbewerb würde mit dieser Neuregelung weiter ermöglicht. Eine Preiskontrolle der Provision ist dann unnötig. Überbürdende weitere Informationspflichten, die sowohl für die Unternehmen wie auch die Verbraucher*innen ineffektiv sind, könnten entfallen.

¹ ID: 679863034467-49 (https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/ares-2018-3472049/public-consultation_en); <http://stopwucher.de/evaluation-of-directive-2008-48-eu-with-regard-to-the-spread-of-usurious-credit-in-europe-2/>