



Wortprotokoll der 133. Sitzung

Finanzausschuss

Berlin, den 19. April 2021, 13:30 Uhr
Berlin, Paul-Löbe-Haus
Sitzungssaal E 400

Vorsitz: Katja Hessel, MdB

Öffentliche Anhörung

Einziger Tagesordnungspunkt

Seite 6

a) Gesetzentwurf der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften

BT-Drucksache 19/27410

Federführend:

Finanzausschuss

Mitberatend:

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz
Ausschuss für die Angelegenheiten der Europäischen Union

Gutachtlich:

Parlamentarischer Beirat für nachhaltige Entwicklung

Berichterstatter/in:

Abg. Ingrid Arndt-Brauer [SPD]
Abg. Dr. Carsten Brodesser [CDU/CSU]

b) Antrag der Abgeordneten Frank Schäffler, Christian Dürr, Dr. Florian Toncar, weiterer Abgeordneter und der Fraktion FDP

Kunden von Restschuldversicherungen besser schützen

BT-Drucksache 19/9276

Federführend:

Finanzausschuss

Mitberatend:

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz
Ausschuss für Wirtschaft und Energie
Ausschuss für Arbeit und Soziales

Berichterstatter/in:

Abg. Ingrid Arndt-Brauer [SPD]
Abg. Dr. Carsten Brodesser [CDU/CSU]



c) Antrag der Abgeordneten Tabea Rößner, Stefan Schmidt, Lisa Paus, weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Effektiver Verbraucherschutz bei Restschuldversicherungen

BT-Drucksache 19/14386(neu)

Federführend:

Finanzausschuss

Mitberatend:

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz

Berichterstatter/in:

Abg. Ingrid Arndt-Brauer [SPD]

Abg. Dr. Carsten Brodesser [CDU/CSU]



Per Webex-Videokonferenz zugeschaltet waren folgende Mitglieder des Ausschusses

	Ordentliche Mitglieder	Mitglieder aus mitberatenden Ausschüssen
CDU/CSU	Brodesser, Dr. Carsten Hauer, Matthias Müller, Sepp Tillmann, Antje	
SPD	Arndt-Brauer, Ingrid Binding (Heidelberg), Lothar Martin, Dorothee Schraps, Johannes	
AfD	Gminder, Franziska	Weyel, Prof. Dr. Harald (Ausschuss für die Angelegenheiten der Europäischen Union)
FDP	Hessel, Katja Schäffler, Frank	
DIE LINKE.	Cezanne, Jörg	
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	Paus, Lisa Schmidt, Stefan	



Per WebEx-Videokonferenz zugeschaltet waren folgende Sachverständige:

Bund der Versicherten e. V. (BdV)

Kleinlein, Axel

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Grimme, Leonie

Oster, Alex

Bundesverband Crowdfunding e. V.

Riethmüller, Dr. Tobias

Wenzlaff, Karsten

Check24 Vergleichsportal GmbH

Blase, Dr. Henrich

Ginzel, Dagmar

Deutscher Factoring-Verband e. V.

Moseschus, Dr. Alexander M.

Die Deutsche Kreditwirtschaft

Gerlach, Finn

Huhn, Stefan

Finanztip Verbraucherinformation GmbH

Tenhagen, Hermann-Josef

HDI Deutschland AG

Kremers, Iris

Mattil, Peter

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht



Ruß, Prof. Dr. Jochen

Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH

Stiftung Warentest

Kühnlenz, Stephan

Nicodemus, Heike

Verband deutscher Kreditplattformen e. V.

Fabricius, Constantin

Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)

Gatschke, Lars

Verbraucherzentrale Hamburg e. V. (Vzhh)

Klug, Sandra

Verbraucherzentrale Sachsen e. V.

Heyer, Andrea



Beginn der Sitzung: 13:30

Einziger Tagesordnungspunkt

a) Gesetzentwurf der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften

BT-Drucksache 19/27410

b) Antrag der Abgeordneten Frank Schäffler, Christian Dürr, Dr. Florian Toncar, weiterer Abgeordneter und der Fraktion FDP

Kunden von Restschuldversicherungen besser schützen

BT-Drucksache 19/9276

c) Antrag der Abgeordneten Tabea Rößner, Stefan Schmidt, Lisa Paus, weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Effektiver Verbraucherschutz bei Restschuldversicherungen

BT-Drucksache 19/14386(neu)

Vorsitzende Katja Hessel: Guten Tag, meine Damen und Herren, ich eröffne die Sitzung und begrüße zunächst alle anwesenden Sachverständigen. Die heutige Sitzung findet ausschließlich als Videokonferenz im Webex-Format statt. Ich begrüße alle Kolleginnen und Kollegen, die per Webex-Konferenz zugeschaltet sind sowie Vertreter der interessierten Fachöffentlichkeit, die ebenfalls Teilnehmer der Webex-Konferenz sind.

Gegenstände der Anhörung sind

- der Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften“

(BT-Drucksache 19/27410)

- der Antrag der Fraktion der FDP „Kunden von Restschuldversicherungen besser schützen“

(BT-Drucksache 19/9276)

- der Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN „Effektiver Verbraucherschutz bei Restschuldversicherungen“

(BT-Drucksache 19/14386 (neu))

Soweit Sie als Sachverständige davon Gebrauch gemacht haben, dem Finanzausschuss vorab eine schriftliche Stellungnahme zukommen zu lassen, sind diese an alle Mitglieder verteilt worden. Sie werden auch Bestandteil des Protokolls der heutigen Sitzung. Für das Bundesministerium der Finanzen darf ich Herrn Ministerialrat Franke sowie weitere Fachbeamten und Fachbeamte des BMF begrüßen. Ferner begrüße ich die Vertreter der Länder.

Zum Ablauf der Anhörung: Für die Anhörung ist ein Zeitraum von 2 Stunden und 15 Minuten vorgesehen, also bis ca. 15:45 Uhr. Ziel ist es, möglichst vielen Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit zur Fragestellung zu geben. Um dieses Ziel zu erreichen, hat sich der Finanzausschuss in dieser Legislaturperiode für ein neues Modell der Befragung entschieden, d. h. die vereinbarte Gesamtzeit wird entsprechend der Fraktionsstärke in Einheiten von jeweils 5 Minuten unterteilt. Zur besseren Orientierung wird die Zeit mit einer Uhr in der Videokonferenz eingeblendet. In diesem Zeitraum müssen sowohl Fragen als auch Antworten erfolgen. Je kürzer die Fragen formuliert werden, desto mehr Zeit bleibt für die Antworten. Wenn mehrere Sachverständige



gefragt werden, bitten wir, fair darauf zu achten, den folgenden Experten ebenfalls Zeit zur Antwort zu lassen. Die fragestellenden Kolleginnen und Kollegen darf ich bitten, stets zu Beginn ihrer Frage die Sachverständigen zu nennen, an die sich die Frage richtet, und bei einem Verband nicht die Abkürzung, sondern den vollen Namen zu nennen, um Verwechslungen zu vermeiden.

Die Fraktionen werden gebeten, soweit nicht bereits geschehen, ihre Fragesteller im Chat bei mir anzumelden.

Hinweise zur Protokollführung: Zu der Anhörung wird ein Wortprotokoll erstellt. Zu diesem Zweck wird die Anhörung mitgeschnitten. Zur Erleichterung derjenigen, die unter Zuhilfenahme des Mitschnitts das Protokoll erstellen, werden die Sachverständigen vor jeder Abgabe einer Stellungnahme von mir namentlich aufgerufen.

Ich darf alle bitten, die Mikrofone zu benutzen und sie am Ende der Redebeiträge wieder abzuschalten, damit es zu keinen Störungen kommt. Sollten während der Anhörung technische Probleme bei einzelnen Teilnehmerinnen oder Teilnehmern auftreten, bitte ich, dass sich diese im Chat melden, wenn die Probleme behoben wurden. Erst dann werden wir die jeweilige Teilnehmerin oder den jeweiligen Teilnehmer erneut aufrufen.

Ich weise darauf hin, dass das Mitschneiden der Videokonferenz, also Bild- und Tonaufnahmen, durch Dritte untersagt sind.

Vorsitzende Katja Hessel: Die erste Frage für die CDU/CSU-Fraktion stellt der Kollege Dr. Brodesser.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Meine erste Frage richtet sich an Herr Fabricius vom Verband deutscher Kreditplattformen. Können Sie uns kurz etwas zu Ihrem Verband sagen und uns mitteilen, wie Sie zu dem Thema Schwarmfinanzierung stehen? Im Gesetzesentwurf wird auch die Haftung für fehlerhafte Informationen deutlich ausgedehnt. Können Sie das von der Markseite her bewerten? Was erwarten Sie für ein Geschäftsmodell, wenn dieser Gesetzesentwurf unverändert verabschiedet wird?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Herrn Fabricius, Verband deutscher Kreditplattformen e.V.

Sv Constantin Fabricius (Verband deutscher Kreditplattformen e.V.): Wir sind ein relativ junger Verband und dürften daher noch nicht allen Anwesenden bekannt sein. Uns gibt es seit ein- bis zwei Jahren. Wir beschäftigen uns primär mit der Fremdfinanzierung, wobei wir Plattformen zu den Themen Kommunalfinanzierung, Unternehmensfinanzierung und Konsumentenfinanzierung haben. Auf der Investorenseite haben wir private Anleger und institutionelle Investoren. Thematisch geht es dabei nicht nur um Senior Loans, sondern auch um andere Formen wie das Schuldscheindarlehen, Anleihen oder Factoring-Plattformen. Wir decken also alle Formen der Fremdfinanzierung ab, wie Sie sie auch aus anderen Zusammenhängen kennen.

Die rechtlichen Auswirkungen der Haftungsregelungen sind uns allen bekannt und hinlänglich beschrieben, denke ich. Wir möchten darauf hinweisen, dass das Ziel der ECSP-Verordnung im Blick behalten werden sollte. Es geht vor allem um zwei Themen, die adressiert werden. Das eine ist die Förderung des Mittelstandes und der Startups, das andere ist der Weg zu einem verbesserten Anlegerschutz. Gerade zu dem letzten Punkt möchte ich anmerken: Aus unserer Sicht wird mit den Haftungsregelungen in §§ 32c und d WpHG-E ein Fehlanreiz gesetzt, weil man sich auch dazu entscheiden kann, aus dem Anwendungsbereich der ECSP-Verordnung herauszutreten, wenn einem die Haftung zu anspruchsvoll ist. Stattdessen kann man sich für ein qualifiziert nachrangiges Darlehen entscheiden. Der Kollege Mattil hat hierzu in seiner Stellungnahme völlig richtig geschrieben, dass unter Anlegergesichtspunkten qualifiziert nachrangige Darlehen kritisch zu sehen sind. Eine verschärzte Haftungsregelung für ein verbessertes Anlegerprodukt kann nicht der Weg sein.

Bei KMUs und Startups möchte ich darauf hinweisen, dass eine so drastische Haftungsregelung dazu führen kann, dass sich ein anderer Mitgliedstaat für weniger scharfe Haftungsregelungen entscheidet. Dann entsteht dort ein attraktiverer Standort für die Emissionen von ECSPs. Aus Sicht des Mittelstandes und der



Startups sollten wir allerdings ein Interesse an einem starken, alternativen Finanzstandort in Deutschland haben, zumal das Thema Private Debt sehr im Kommen ist. Es ist bekannt, dass der Mittelstand Schwierigkeiten hat, Finanzierungen zu erhalten. Diese Lücke soll das Thema Private Debt füllen. Insofern ist das Ziel vorgegeben, wir müssen es in Deutschland jetzt nur richtig umsetzen.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die erste Frage für die SPD-Fraktion stellt die Kollegin Frau Arndt-Brauer.

Abg. Ingrid Arndt-Brauer (SPD): Der vorliegende Gesetzentwurf dient in erster Linie der Umsetzung verschiedener EU-Rechtsakte. Daher richte ich meine ersten Fragen an Frau Grimme von der BaFin. Wie beurteilen Sie allgemein die vorgesehenen Regelungen zur Regulierung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern, und wie beurteilen Sie die vorgesehene Ausgestaltung der Haftungsregelungen? Finden Sie diese angemessen? Wie bewerten Sie die Abweichung der Regelung von den bestehenden Haftungsregelungen im übrigen Prospekthaftungsrecht? Insbesondere die Beweislastumkehr interessiert uns hier.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Frau Grimme von der BaFin.

Sve Leonie Grimme (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Wir beurteilen die Vorschläge zur Umsetzung der EU-Vorgaben insgesamt als angemessen und ausgewogen. Wie bereits angesprochen wurde, geht es auch darum, Startups und expandierenden Unternehmen einen alternativen Zugang zu Finanzmitteln zu gewähren. Dazu zählen auch Alternativen zu bisherigen Finanzierungsformen. Die wesentlichen Vorgaben ergeben sich dabei aus der EU-Verordnung selbst. National geht es darum, einzelne Anpassungen vorzunehmen und Ausführungsbestimmungen einzuführen. Aus unserer Sicht kommt es durch diesen Gesetzentwurf zu einer angemessenen Umsetzung der Ausführungsbestimmungen.

§ 23 Abs. 9 Satz 1 der Schwarmfinanzierungsverordnung regelt ausdrücklich die Einbeziehung der Verwaltungs- und Aufsichtsorgane in die Haftung. Das stellt eine Grundlage auch für

die Ausgestaltung der Haftungsregelungen dar. Aus unserer Sicht fügt sich das auch in das bestehende kapitalmarktrechtliche Haftungssystem ein. Außerdem weise ich darauf hin, dass Haftungsregeln grundsätzlich eine zivilrechtliche Fragestellung sind und somit nicht direkt in den Aufsichtsbereich der BaFin fallen. Wir bewerten es dennoch als gerechtfertigt.

Der Vergleich mit prospektrechtlichen Haftungsregeln, insbesondere bei Vermögensanlagen, ist nur bedingt geeignet. Man muss sich vergegenwärtigen, dass den dortigen Haftungsregeln – die auch die Angaben in den dortigen Anlegerinformationsmaterialien betreffen, wie das Wertpapierinformationsblatt (WIB) oder das Vermögensanlageninformationsblatt (VIB) – ein Prüfungs- und Gestattungsverfahren vorausgeht. Das ist ein wesentlicher Unterschied zu der hier vorliegenden Materie. Von daher lässt sich das nur bedingt übertragen. Insgesamt sehen wir eine angemessene Umsetzung, wobei man über eine stärkere Angleichung an andere Haftungsregelungen, zum Beispiel im Hinblick auf Exkulpationsmöglichkeiten für Organmitglieder, nachdenken könnte. Es wäre denkbar, diese haftungsrechtlich zu privilegieren, wobei man dann parallel zu den anderen Haftungsregelungen beachten sollte, dass die Beweislast für Vorsatz und Fahrlässigkeit auch bei demjenigen liegt, der sich exkulpieren möchte. Das wäre aus unserer Sicht eine Anpassung an bestehende Regelungen.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt Herr Prof. Dr. Weyel für die AfD-Fraktion.

Abg. Prof. Dr. Harald Weyel (AfD): Meine verbundene Frage geht an den Crowdfunding-Verband. Zum einen: Erwarten Sie mehr Schaden als Zusatznutzen durch die europäische Zulassungspflicht für entsprechende Instrumente, und besteht die Gefahr, dass wir Nischenanbieter und kleine Unternehmen eher verlieren? Zum anderen verweise ich auf die fehlende Einbeziehung von GmbH-Anteilen in zu vermittelnde Anlagermöglichkeiten, insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die GmbH durch die europäische Limited (Ltd.) und Co. KGs substituiert wird. Also müsste doch eigentlich für die Limited das Gleiche gelten wie für die GmbH.



Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an den Bundesverband Crowdfunding e.V.

Sv Karsten Wenzlaff (Bundesverband Crowdfunding e.V.): Wir beurteilen die ECSP-Verordnung insgesamt sehr positiv. Sie war eine langjährige Forderung der gesamten Industrie. Wir vertreten hier Plattformen, die Fremdkapital, Eigenkapital und Mezzanine-Instrumente vermitteln. Die Unternehmen, die auf diesen Plattformen Wertpapiere oder Kredite platzieren wollen, können mit der ECSP-Verordnung europaweit Privatanleger erreichen. Das ist ein Vorteil. Es ist daher auch nicht überraschend, dass die US-Crowdfunding-Regulierung nur fünf Monate nach Inkrafttreten der ECSP-Verordnung ihre Schwellenwerte von einer Million auf fünf Millionen US-Dollar erhöht hat. Man sieht also, dass Europa in dieser Hinsicht ein Vorbild für andere Kapitalmärkte ist. Damit die ECSP-Verordnung ein Erfolg wird, muss man dafür sorgen, dass sie möglichst stark harmonisiert ist. Das heißt auch, dass die Anforderungen an die Unternehmen gleichlautend sind, wobei wir bei dem Thema Haftung hier noch ein großes Problem sehen.

Beim Thema der GmbH-Anteile haben wir die Situation, dass in vielen Ländern GmbH-Anteile Wertpapiere sind und deswegen automatisch in den Anwendungsbereich der ECSP-Verordnung fallen. In Deutschland sind sie dagegen Vermögensanlagen. Diese können in den Anwendungsbereich der ECSP-Verordnung aufgenommen werden, müssen es aber nicht. Es wurde bereits in der Vergangenheit mehrfach diskutiert, ob die Bundesregierung hier die Möglichkeit zur Aufnahme der deutschen Vermögensanlagen in den Anwendungsbereich der ECSP-Verordnung schafft. Das finden wir vor dem Hintergrund sinnvoll, dass viele Unternehmen dies auch nutzen würden. Zusätzlich zu dem nahezu unveränderten Prospektrecht ändert sich dann eigentlich nur, dass diese GmbH-Anteile auch in Deutschland europaweit vermittelt werden könnten. Zu dem aktuellen Prospektrecht führt Herr Dr. Riethmüller weiter aus.

Sv Dr. Tobias Riethmüller (Bundesverband Crowdfunding e.V.): Ich möchte zunächst kurz das Umgehungsrisiko ansprechen. Wir sehen hier dann ein Problem, wenn es kein Level

Playing Field in den europäischen Mitgliedstaaten gibt und die Möglichkeit unter dem neuen Regime nicht besteht, Anteile an privat gehaltenen Kapitalgesellschaften zu vermitteln. Das könnte zu den angesprochenen Ausweichreaktionen führen, aber auch zu einem Wettbewerbsnachteil für deutsche Mittelständler und Startups, die dann nicht die Möglichkeit hätten, sich über digitale Plattformen zu finanzieren.

Was das bestehende Prospektrecht angeht. Herr Wenzlaff sprach gerade schon an, dass es dabei bliebe, dass auch die Einbeziehung von GmbH-Anteilen über die Plattformen vermittelt werden könnten, sich an den prospektrechtlichen Aspekten aber nichts ändern würde. Die Anteile stellen weiterhin Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG) dar, die – Stand heute – nur bis 100 000 Euro prospektfrei vermittelt werden dürfen.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt der Kollege Dr. Brodesser für die CDU/CSU-Fraktion.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Ich möchte beim Bundesverband für Crowdfunding weitermachen. Ich komme noch einmal zurück auf die Frage der GmbH-Geschäftsanteile. Meines Erachtens besteht das Problem darin, dass wir bisher ein Schriftformerfordernis für die Übertragung der Anteile haben. Wie soll das dann praktisch ablaufen, wenn wir einerseits ein Schriftformerfordernis haben und andererseits Plattformen nutzen wollen, um GmbH-Geschäftsanteile zu handeln? Eine Zusatzfrage dazu: Wäre die Konstruktion von Holding-Strukturen eine Möglichkeit, GmbH-Anteile zu handeln, indem man eine Holding bildet, die dann Anteilsscheine veräußert und dann wiederum Holdings an den GmbHs beteiligt?

Schließlich eine Rückfrage zum Thema Haftung. Wenn ich das richtig sehe, werden jetzt erstmalig Aufsichtsorgane auch bei Fahrlässigkeit für ihr Handeln in die Haftung genommen. Wie sehen Sie das aus Sicht der Praxis? Wird dann zukünftig überhaupt noch jemand bereit sein, einen Verwaltungsrat oder Beirat in einer Gesellschaft zu übernehmen, wenn er auch für Dinge haftet, die eigentlich im operativen Bereich ablaufen, wo er keinen praktischen Einfluss hat?



Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an den Bundesverband Crowdfunding.

Sv Karsten Wenzlaff (Bundesverband Crowdfunding e.V.): Beim Thema notarielle Beglaubigung sind die Erwägungsgründe 13 und 14 diesbezüglich ziemlich eindeutig, wenn sie sagen, dass das kein Hindernisgrund für die Übertragbarkeit im Sinne der ECSP-Verordnung ist. Es ist ausdrücklich als Option genannt worden, damit die Bundesregierung oder die BaFin die GmbH-Beteiligung mit aufnehmen kann. In der Praxis wird das dann über Vollmachten geregelt. Wobei man hierzu sagen muss, dass zu der notariellen Beglaubigung noch die ganzen anderen Anlegerschutzinstrumente wie zum Beispiel Exploration, Validierung der Anlegerinformationen und Berechnen der Verlusttragfähigkeit hinzukommen. Zu den weiteren Aspekten wird Herr Dr. Riethmüller etwas sagen.

Sv Dr. Tobias Riethmüller (Bundesverband Crowdfunding e.V.): Zunächst zum Thema der Haftung der Organmitglieder: Wir sehen das Risiko bei Startups und mittelständischen Unternehmen, dass Organmitglieder, die selbst nur Angestellte sind, potentiell für den gesamten Emissionserlös haften sollen, der ihnen selbst nicht zu Gute kommt. Das soll dann auch noch bei einfacher Fahrlässigkeit geschehen. Hier sehen wir eine große Gefahr für die Akzeptanz dieser Regelung. In unserer Stellungnahme haben wir einen systematischen Vergleich aller anderen existierenden Haftungsregelungen für Kapital- und Finanzmarktemissionen dargestellt. Dort ist nirgends eine persönliche Haftung von Organmitgliedern vorgesehen, weil sie kein entsprechendes wirtschaftliches Interesse an dieser Emission haben. Auch in der Kommentarliteratur sieht man diese Einschätzung überall, weil es völlig außer Verhältnis zu den wirtschaftlichen Grundlagen stünde. Wir würden es daher befürworten, dass hier nachgebessert wird, zum Beispiel durch die bereits angesprochene Exkulpationsmöglichkeit für Organmitglieder.

Eine indirekte Beteiligung durch die angesprochenen Holding-Strukturen ist natürlich möglich. Das ist in der ECSP-Verordnung auch unter bestimmten Voraussetzungen vorgesehen. Aus der Praxis kann man sagen, dass die Plattformen

teilweise auch schon so arbeiten. Das hat aber auch Nachteile. Es ist zum einen komplexer als eine direkte Emission, es ist unverständlicher für die Anleger, es ist teurer, es gibt ein zusätzliches Vehikel, und es ist unter Anlegerschutzgesichtspunkten nicht unbedingt vorteilhaft zu bewerten.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt Kollege Schäffler für die FDP-Fraktion.

Abg Frank Schäffler (FDP): Das Gesetz heißt Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz, es handelt sich aber mehr um ein Omnibus-Gesetz mit ganz vielen Themen, deshalb möchte ich das Thema wechseln und auf die Folgen der Insolvenz der AvP kommen und hierzu den Deutschen Factoring-Verband fragen. Im Gesetzentwurf sind zwei hauptamtliche Geschäftsführer für Factoring-Unternehmen vorgesehen. Was halten Sie davon? Welche Folgen hat das für die Branche und welche Anmerkung haben Sie allgemein zu dem Gesetz?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Herrn Dr. Moseschus, Deutscher Factoring-Verband e.V.

Sv Dr. Alexander M. Moseschus (Deutscher Factoring-Verband e.V.): Wir waren auch überrascht. Der Begriff Omnibus-Gesetz ist die richtige Bezeichnung hierfür. Wir halten die geplanten Regelungen mit zwei Geschäftsführern insbesondere für Kleinanbieter für nachteilig und schädlich. Eine kurze Bemerkung zu AvP vorab: AvP war nie Mitglied unseres Verbandes und das Geschäft von AvP war atypisch für das Factoring-Geschäft in Deutschland. Es war keine klassische Finanzierung, wie sie im Mittelstandsfactoring üblich ist.

Zu unserer Ablehnung der Regelung der zwei Geschäftsleiter ist Folgendes anzumerken: Ein kleiner Anbieter muss heutzutage keine große Bank sein. Das ist Ausdruck des sogenannten Proportionalitätsprinzips, das von BaFin und der Deutschen Bundesbank seit Jahren erfolgreich angewendet wird. Das betrifft nicht nur das Factoring, sondern die gesamte Finanzbranche. Wenn das jetzt alles in eine Kiste geworfen und nicht beachtet wird, hat das massive Markt-



auswirkungen, insbesondere zu Lasten der kleinen Mittelständler und der Mittelstandfinanzierung.

Gerade im Hinblick auf die Coronakrise möchte ich darauf hinweisen, dass das Factoring zentral wichtig für die Bestandsfinanzierung ist. Wir hatten ein Forderungsvolumen von 280 Milliarden im Jahr 2020, dabei decken 44 Mitglieder ungefähr 98 Prozent des gesamten verbandlichen Factoringmarkts ab. Es gibt also erhebliche Volumina im Mittelstand. Ich möchte Sie auf die Bundestagsdrucksache 19/23894 vom 03.11.2020 hinweisen. Auf der Seite 2 hat die FPD-Fraktion bereits diese Frage gestellt, und nach unserer Lesart ergibt sich daraus, dass zum Zeitpunkt der AvP-Problematik dort zwei Geschäftsleiter vorhanden waren. Man fragt sich also, warum jetzt zwei Geschäftsleiter gefordert werden, wenn es damals schon zwei waren. Ohne Namen zu nennen – weitere große Schadensfälle wie Wirecard kennen Sie – waren das meistens Fälle, wo mehrere Geschäftsführer und Vorstände agiert haben. Viel hilft also nicht viel. Zudem kann die BaFin bereits heute die Bestellung eines zweiten Geschäftsleiters anordnen, was sie auch im Einzelfall tut. Eine allgemeine zweifache Geschäftsleiterpflicht geht somit zu Lasten der Kleinen und erscheint unbillig. Wenn man etwas Derartiges einführen will, sollte man sich analog an § 31 Absatz 2 Satz 2 KWG orientieren und vielleicht einen Deckel bei ca. 500 Millionen Euro Bilanzsumme einführen. Das wird in anderen Finanzierungsbereichen auch gemacht und ist bereits gängige Praxis.

Abg **Frank Schäffler** (FDP): Wieviel Mitarbeiter hat ein durchschnittliches Factoring-Unternehmen und wie ist die Branche allgemein aufgebaut?

Sv **Dr. Alexander M. Moseschus** (Deutscher Factoring-Verband e.V.): Das kann ich natürlich nur für unseren Verband beantworten. Wir vertreten tendenziell eher die größten Unternehmen, also Ihnen bekannte Banken, Versicherungsunternehmen etc. Wir haben aber auch viele Mittelständler. In internen Umfragen hat sich gezeigt, dass ungefähr ein Drittel bei uns vertreten ist. Bei uns wären ca. 45 Prozent davon betroffen, und hochgerechnet würde ich schätzen, dass es

insgesamt ca. 80 Unternehmen aus der Factoring-Branche betrifft. Die Angabe der Bundesregierung, dass 42 Beförderungen ausreichen würden, bzw. dass man insgesamt 209 Personen neu einstellen müsste, kommt uns viel zu klein und unrealistisch vor.

In dem Entwurf sind auch hervorragende Sachen vorhanden. Die Nachschärfung in § 46 KWG zur Gefahrenabwehr erscheint vor dem geschilderten Hintergrund als sehr sinnvoll. Es gibt aber auf der Homepage der BaFin über 300 sogenannte freigestellte Unternehmen nach § 2 Abs. 4 KWG, die momentan hinsichtlich des Risikomanagements und der Geschäftsleitereigenschaft komplett freigestellt sind. Bevor man alle über einen Kamm schert, sollte man vielleicht zunächst das nachschärfen und einmal dafür sorgen, dass alle mit den gleichen Wettbewerbsvoraussetzungen unterwegs sind.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt der Kollege Cezanne für die Fraktion DIE LINKE.

Abg. **Jörg Cezanne** (DIE LINKE.): Ich beginne mit Frau Andrea Heyer von der Verbraucherzentrale Sachsen e.V. Inwieweit ist aus Ihrer Sicht eine Deckelung von Verkaufsprovisionen für Versicherungen überhaupt geeignet, eine Verbesserung zu erreichen? Wird aus Ihrer Sicht die vorgeschlagene Neuregelung dazu führen, dass weniger unsinnige Restschuldversicherungen abgeschlossen werden?

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Frau Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen e.V.

Sve **Andrea Heyer** (Verbraucherzentrale Sachsen e.V.): Wir haben uns mit dem hier besprochenen Thema schon seit Jahren beschäftigt und auch schon eigene Untersuchungen angestellt. Ich möchte Ihre zweite Frage als erstes beantworten: Wir gehen davon aus, dass es bei einem Teil der Unternehmen sicherlich zu weniger Vertragsabschlüssen kommen wird, bei einigen sich aber gar nichts ändern wird. Wir sehen aber auch die Gefahr, dass es Unternehmen geben wird, die ihre Verkaufsziele als Reaktion darauf hochsetzen werden. Auch mit dem angedachten Provisionsdeckel bleibt der Verkauf von Restschuldversicherungen ein attraktives Geschäft.



Nur bei 0,2 bis 0,4 Prozent aller Versicherungsverträge wurde laut der BaFin eine Versicherungsleistung gezahlt. Eine Begrenzung der Höhe der Einnahmen, die Unternehmen durch Verkauf von Restschuldversicherungen erzielen können, verschärft möglicherweise sogar die Problematik, weil sie die Versicherungen dazu bringen könnte, die Quote der Versicherungen, die verkauft werden, zu erhöhen, um die wegbrechenden Einnahmen auszugleichen. Wir sehen diesbezüglich auch die Gefahr einer Zunahme von durch Kreditinstituten initiierten Umschuldungen. Dafür gibt es eine spezielle Zielgruppe, nämlich Menschen, die sich aufgrund ihrer wirtschaftlichen Lage ohnehin in einem Abhängigkeitsverhältnis befinden.

In der Gesamtbetrachtung sieht man, dass der Provisionsdeckel die ca. acht Millionen Bestandsverträge kaum beeinflussen wird und auch der Einfluss auf Neuverträge eher gering sein wird. Unser Ziel sind dabei aber auch nicht unbedingt die Reduzierung oder die Abschaffung des Verkaufs von Restschuldversicherungen, sondern bedarfsgerechte Versicherungsprodukte, die den Verbrauchern angeboten werden.

Die Effektivität der Regelung habe ich bereits angesprochen. Wir sehen die Erfolgsaussichten als fraglich, weil das Übel eben nicht an der Wurzel gepackt wird. Schon heute wird die Frage der Verfassungsmäßigkeit gestellt, es werden also wahrscheinlich auch gerichtliche Auseinandersetzungen folgen, sodass sich das Ganze hinziehen wird. Wir sind im Endeffekt für eine andere Lösung. Man sollte stattdessen die BGB-Regelung zum Wucher konkretisieren, indem ein Absatz 3 im § 138 BGB aufgenommen wird; eine Legaldefinition des auffälligen Missverhältnisses. Das hätte deutlich weniger Bürokratie- und Gesetzesaufwand zur Folge und könnte durchaus zu einem höheren Erfolg führen.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt der Kollege Schmidt für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

Abg. Stefan Schmidt (B90/GR): Meine Fragen befassten sich ebenfalls mit der Restschuldversicherung. Meine Frage richtet sich an Frau Klug von der Verbraucherzentrale Hamburg. Wie sehen Sie den Gesetzentwurf hinsichtlich des

Provisionsdeckels und da insbesondere hinsichtlich der festgelegten Höhe der Provisionen aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Frau Klug, Verbraucherzentrale Hamburg.

Sve Sandra Klug (Verbraucherzentrale Hamburg (Vzhh)): Es ist zunächst zu begrüßen, dass dieses Thema diskutiert wird. Wir können uns insoweit vorstellen, dass der Provisionsdeckel ein erster Schritt in die richtige Richtung, aber noch lange nicht das Ende ist. Wichtig ist, dass wir darauf achten, dass es keine Schlupflöcher gibt und der Provisionsdeckel nicht umgangen werden kann. Ob das in der Praxis klappt, wird sich zeigen. Weiterhin möchte ich betonen, dass die vorgesehene Höhe von derzeit 2,5 Prozent nicht gering ist. Auf eine Darlehenssumme von 10 000 Euro wären das immer noch Kosten in Höhe von 250 Euro für die Provision. Wenn man sich vergegenwärtigt, dass man eine Risikolebensversicherung über 100 000 Euro für ca. zehn Euro im Monat – also 120 Euro im Jahr – abschließen kann, dann ist damit im Verhältnis zur tatsächlich getätigten Leistung immer noch wahnsinnig viel Geld zu verdienen. 2,5 Prozent sind also sehr hoch, hier wären 1,5 Prozent angebrachter.

Abg. Stefan Schmidt (B90/GR): Vielen Dank. Das entspricht auch der Forderung unseres Antrags. Ich möchte diese Frage auch an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten weitergeben.

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich auch an Herrn Kleinlein, Bund der Versicherten (BdV).

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e.V. (BdV)): Wir sehen die Höhe des sogenannten Provisionsdeckels außerordentlich skeptisch. Frau Klug hat an ihrem Beispiel bereits deutlich gemacht, wie hoch die Provision im Vergleich zur Nettoprämie ist, wenn sie auf 2,5 Prozent festgelegt wird. Wir hatten beim Lesen des Gesetzentwurfs zunächst die Überlegung, ob es sich um einen Tippfehler handelt, da 2,5 Pro mille aus unserer Sicht absolut angemessen wären. Der hier gewählte Ansatz ist aus unserer Sicht vollkommen überzogen. An sich wäre



sogar der Verzicht auf Provisionen beispielsweise im Bereich der Unterhaltungselektronik angebracht. Es ist nicht nachvollziehbar, dass Personen ohne eine entsprechende Ausbildung in der Versicherungsvermittlung derart teure Produkte verkaufen dürfen. Bei Darlehen mit höheren Volumina muss man davon ausgehen, dass bei den Banken sowieso entsprechende Analysen und Beratungen durchgeführt werden, die sich auf die Sicherheit des Darlehens beziehen.

Die vorgeschlagene Regelung ist daher für uns nicht nachvollziehbar. Wir sind der Auffassung, dass durch die 2,5 Prozent - gemessen am gesamten Darlehen – Gesamteffektivkosten entstehen, die an Wucher grenzen. Deswegen sind wir mittlerweile im Gespräch mit diversen anderen Verbraucherschutzorganisationen, um dem Bündnis gegen Wucher beizutreten. Das, was sich hier abzeichnet, ist katastrophal für Verbraucherinnen und Verbraucher, die auf Darlehen angewiesen sind.

Ich möchte noch darauf hinweisen, dass der Provisionsdeckel nicht nur ein Thema bei den Restschuldversicherungen, sondern im gesamten Bereich der Lebensversicherungen ist. Es ist eine Provisionslandschaft entstanden, die außergewöhnlich bedenklich ist. Die Minderung des Höchstrechnungszinses verschärft diese Situation weiter, denn bei Altersvorsorgeprodukten im Mantel einer Lebensversicherung steigen die Provisionen bei gleicher garantierter Leistung noch einmal um 30 Prozent an. Das ist hochdramatisch. Die Versicherungswirtschaft wird hier quasi zu Grabe getragen, denn diese Kostenbelastung ist für die Verbraucherinnen und Verbraucher weder nachvollziehbar, noch tragbar. Daher sollte der Provisionsdeckel nicht auf Restschuldversicherungen beschränkt werden.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt der Kollege Schraps für die SPD-Fraktion.

Abg Johannes Schraps (SPD): Ich möchte beim Provisionsdeckel für die Restschuldversicherung bleiben. Wir haben mit dem Referentenentwurf des BMF die Abschlussprovision für Restschuldversicherungen in den Gesetzesentwurf aufgenommen, insoweit wurde das Omnibus-Verfahren bereits angesprochen. Gleichzeitig

haben wir den Provisionsdeckel für Lebensversicherungen zurückgestellt, wie das auch Herr Kleinlein gerade erläutert hat. Unsere Fraktion hätte das auch gern anders gestaltet, aber wir wollen wenigstens den einen Teil umsetzen.

Meine Frage geht zunächst an Herrn Oster von der BaFin. Was sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Ergebnisse der letzten Marktuntersuchungen der BaFin zur Restschuldversicherung und wie hat sich die Situation im Vergleich zu vorher verbessert? Ist der nun geplante Deckel von 2,5 Prozent aus Ihrer Sicht dazu geeignet, die Missstände zu beenden und lässt er der Wirtschaft noch ausreichend Raum für auskömmliche Einnahmen?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Herrn Oster von der BaFin.

Sv Alex Oster (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Das Thema Restschuldversicherung beschäftigt uns schon eine ganze Weile. Wir haben hierzu 2017 und 2019/2020 jeweils eine Marktuntersuchung durchgeführt. Die wesentlichen Ergebnisse haben aufgezeigt, dass es hier Handlungsbedarf gibt. Ein Beispiel aus der ersten Untersuchung hat gezeigt, dass 12 Kreditinstitute bei Befragungen zur Ausgestaltung der Provisionszahlungen jeweils den Höchstsatz von 50 Prozent der Versicherungsprämie angegeben haben. Bei 12 anderen Instituten waren es weniger als 50 Prozent. Bei 7 betrug der Provisionshöchstsatz sogar mehr als 50 Prozent, in Einzelfällen sogar mehr als 70 Prozent.

Das wichtigste Ergebnis bei der zweiten Studie aus 2019/2020 war, dass die öffentliche Diskussion über die Provisionshöhe bei der Restschuldversicherung nicht zu nennenswerten Veränderungen bei Provisionszahlungen der Versicherungsunternehmen an die Kreditinstitute geführt hat. Lediglich 4 Versicherer haben eine Reduzierung der Provision ohne jegliche Einschränkung gemeldet. Auch bei der Prämienhöhe gab es keine Verbesserung für die Verbraucherinnen und Verbraucher. Es hat zwar Veränderungen der Prämien gestaltung bei verschiedenen Kreditinstituten gegeben, diese beruhten aber in der Regel auf einem Wechsel des Versi-



cherungs-partners oder auf Änderungen der Vertragsbedingungen. Eine Reduzierung der Prämien insgesamt hat sich aber nicht ergeben.

Getrennt davon haben wir eine Verbraucherbefragung zu den Beratungen durchgeführt. Hier ergibt sich ein ambivalentes Bild: Einerseits waren die Verbraucher informiert darüber, dass die Restschuldversicherung nicht an den Kreditvertrag gekoppelt ist, andererseits gab es aber auch Lücken bei der Risikoauklärung. Man kann also nicht direkt sagen, ob die Beratung nun sehr gut oder sehr schlecht war.

Fakt ist aber, dass bei der Restschuldversicherung Änderungen notwendig sind. Der Gesetzentwurf ist dabei im Hinblick auf Restschuldversicherungen hilfreich. Wir denken daher, dass der gewählte Wert, der sich am Kostensatz der Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb bei Schaden und Unfall von 25,6 Prozent der Beiträge orientiert, gut gewählt ist. Den Deckel sollte man dann aber bei 2,5 Prozent der Darlehenssumme ansetzen und nicht auf die Beiträge beziehen, denn die liegen im Bereich des Versicherungsunternehmens. Hier könnte es sonst zu Umgehungen kommen. Das sollte unbedingt verhindert werden. Der hier gewählte Ansatz erscheint uns daher nachvollziehbar und sinnvoll.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt Kollege Hauer für die CDU/CSU-Fraktion.

Abg Matthias Hauer (CDU/CSU): Meine Fragen beziehen sich auf Vergleichswebsites für Kontotentgelte. Meine erste Frage richtet sich an die Stiftung Warentest. Könnten Sie sich vorstellen, dieses Thema nicht nur momentan, sondern auch langfristig zu übernehmen, vorausgesetzt, es gäbe eine zentrale Dateneingabestruktur und der politische Wille ist dementsprechend gegeben?

Die zweite Frage richtet sich an Check24. Warum wurde Ihr Angebot unter dem Eindruck des Rechtsstreits zurückgezogen und inwieweit hat das BMF Einigungs-bemühungen unternommen, die dann letztlich gescheitert sind?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, die Frage richtet sich an die Stiftung Warentest.

Sv Stephan Kühnlenz (Stiftung Warentest): Wir wollen dies nicht als Daueraufgabe übernehmen, da wir als Stiftung Warentest davon leben, solche Informationen kostenpflichtig abzugeben. Daher passt ein kostenfreies Angebot nicht in unseren strategischen Rahmen. Wir wollen unsere Finanzierung mittel- und langfristig von staatlichen Zuschüssen unabhängig machen und für ein solches hier diskutiertes Angebot müssten wir dauerhafte Zuwendungen erhalten, um die Vielzahl an Banken und ständige Anpassungen abzubilden. Das ganze System, welches als Dauerlösung ausgelegt ist, passt so nicht in unser Konzept.

Abg Matthias Hauer (CDU/CSU): Eine kurze Rückfrage dazu, damit ich das richtig verstehe: Selbst wenn der Bundestag sich einig und der politische Wille klar wäre, dass Sie das dauerhaft übernehmen sollen, würden Sie das ablehnen und auch keine staatlichen Zuschüsse befürworten?

Sv Stephan Kühnlenz (Stiftung Warentest): Das ist spontan nicht so einfach zu beantworten. Im Moment ist das nach Rücksprache mit unserem Vorstand eben ein Modell, welches so nicht in unser Geschäftsmodell hineinpasst. Wir wüssten schon nicht, wie wir das bei uns auf der Internetseite darstellen sollen, wir haben immerhin schon einen eigenen Vergleich, den wir auch so verkaufen. Wir würden uns daher schwer tun, einen einzelnen Vergleich aus der Gesamtmenge herauszugreifen und einzeln zu bewerben und anzubieten. Das ist unser Hauptproblem.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Der zweite Teil der Frage richtete sich an Check24.

Sve Dagmar Ginzel (Check24 Vergleichsportal GmbH): Ich beziehe mich zunächst auf den ersten Teil. Wir haben den zertifizierten Check24-Girokundenvergleich deswegen gemacht, weil wir den Gesetzgeber und die Politik bei der Umsetzung der EU-Richtlinie unterstützen wollten. Gleichzeitig wollten wir aber auch die Verbraucherinnen und Verbraucher stärken. Das war der wesentliche Punkt. Wir haben 1:1 die Kriterien des Gesetzgebers umgesetzt – sprich das, was das BMF mit dem TÜV vereinbart hat.



Der Grund für das Abstellen der Internetseite war, dass uns der Bundesverband der Verbraucherzentrale (VZBV) verklagt hat. Wir haben den Kontenvergleich im Januar abgestellt, wir hatten ca. 600 Kontenmodelle in unserem Vergleich. Der TÜV hatte bei seiner letzten Überprüfung keinerlei Beanstandungen. Wir hatten einen sehr hohen Verbrauchernutzen, da es für einen einzelnen Verbraucher natürlich unmöglich ist, einen solchen Rechercheaufwand allein zu betreiben. Wir haben auch eine siebenstellige Anfangsinvestition getätigt, dazu sind jährliche Betriebskosten von ca. einer halben Million Euro gekommen. Selbstverständlich war der Vergleich provisionsfrei und diente ausschließlich der Transparenz und dem Verbrauchernutzen, dennoch wurden wir verklagt. Das war im Endeffekt der Grund für das Abstellen, weil wir hier eine massive Rechtsunsicherheit gesehen haben, was wir als Unternehmen so nicht gebrauchen können.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt Herr Prof. Dr. Weyel für die AfD-Fraktion.

Abg. **Prof. Dr. Harald Weyel** (AfD): Ich würde gerne nochmals bei der Provisionsdeckelung und der Restschuldversicherung ansetzen. Die Frage richtet sich an Frau Kremers von der HDI Deutschland AG und vielleicht später auch noch an Check24. Zunächst möchte ich anmerken, dass in Zeiten von Billionensummen als Zerobond-Anleihen und hundertjährigen Doppelnull-Anleihen niemand mehr mit dem Anleihegeschäft Geld verdienen kann. Das hat Konsequenzen für die Lebensversicherung. Die Provisionen bringen dass dann in die endgültige Schieflage. Aber das nur am Rande.

Es gibt drei Dutzend Anbieter, die diese Restschuldversicherungen anbieten – wahrscheinlich als Beiwerk, vielleicht einige auch als Schwerpunkt. Wie substanziell ist das Restschuldversicherungsgeschäft in der Welt der Lebensversicherer und wie verhält sich die Provisionierung und Bestandsprovisionierung für alle Beteiligten?

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Zunächst Frau Kremers, HDI Deutschland. Leider hat Frau Kremers gerade technische Probleme. Die Frage richtet sich ebenfalls an Check24.

Sve **Dagmar Ginzel** (Check24 Vergleichsportal GmbH): Es tut mir sehr leid, aber wir sind zu diesem Thema nicht als Experten geladen gewesen, das heißt, ich habe diese Frage so nicht vorbereitet und kann Ihnen daher leider keine valide Antwort geben.

Abg. **Prof. Dr. Harald Weyel** (AfD): Vielleicht können die Vertreter der Deutschen Kreditwirtschaft etwas dazu sagen. Neben der Vermittlung von Bankprodukten ist es seit den 1990er Jahren auch ein Thema, Versicherungsprodukte jeglicher Art zu verkaufen. Welchen Geschäftsanteil bzw. welche Attraktivität hat das Restschuldversicherungsgeschäft?

Vorsitzende **Katja Hessel**: Die Frage richtet sich an die Deutsche Kreditwirtschaft.

Sv **Stefan Huhn** (Die Deutsche Kreditwirtschaft): Ich kann das nur für den Vertriebsweg der genossenschaftlichen Finanzgruppe, die R+V Versicherungsgruppe, beantworten. Die Sparte der Restschuldversicherungen ist nicht essentiell für die R+V. Diese Frage stellt sich aber so eigentlich auch nicht, weil wir der Überzeugung sind, dass wir hier für die Kunden ein enorm wichtiges Produkt haben. Es wäre bedauerlich, wenn dieses Produkt nicht mehr in der entsprechenden Qualität beraten würde.

Wir haben bereits Leistungszahlen gehört. Im Wesentlichen geht es für uns aber nicht nur um das Thema Todesfall. In der jetzigen Situation stehen die Risiken der Kurzarbeit im Vordergrund. Hier haben wir im letzten Jahr 20 000 Fälle abgebildet. Insgesamt hatten wir im letzten Jahr ca. 100 000 Zahlungen in diesem Bereich. Auf der Schadenseite tut uns das als Versicherer weh, aber so funktioniert das Versicherungsprinzip nun einmal. Es stellt sich also weniger die Frage, ob das essentiell ist oder nicht, vielmehr geht es uns um die Kundensicht und welche Bedeutung der Bereich der Restschuldversicherung für den Kunden hat. Es gibt Spezialversicherer, bei denen sieht das anders aus. Für die kann der Bereich der Restschuldversicherung essentiell sein.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Herr Prof. Dr. Weyel, wir haben noch 45 Sekunden.



Abg. Prof. Dr. Harald Weyel (AfD): Dann möchte ich die Frage noch einmal weitergeben an Herrn Kleinlein, der eben bereits sehr differenziert den Unterschied zwischen prekären Kreditnehmern und den normalen Großkreditabsicherungen erläutert hat.

Vorsitzende Katja Hessel: Herr Kleinlein, Bund der Versicherten.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten): An der Stelle muss ich eine Anmerkung zu den Ausführungen von eben machen. Wenn hier der Schadensfall „Kurzarbeit“ mit aufgeführt wird, zeigt sich daran eines der Hauptprobleme des Themas Restschuldversicherungen: Diese Versicherungen sind aufgeblättert mit Zusatzaspekten, die viele Verbraucherinnen und Verbraucher überhaupt nicht brauchen. Wer beispielsweise Beamtin oder Beamter ist, der braucht keine große Absicherung für Kurzarbeit, wer nicht verheiratet ist, braucht keine Scheidungsversicherung. Das sind aber alles Aspekte, die häufig in den Restschuldversicherungen enthalten sind, Kunden werden hier also nicht vernünftig beraten. Genau deswegen brauchen wir nicht nur einen Provisionsdeckel, sondern weitere Regulierungen, die dafür sorgen, dass diese Produkte endlich vernünftig beraten und verkauft werden.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die nächste Frage stellt Herr Dr. Brodesser für die CDU/CSU-Fraktion, die ich aus Versehen übersehen habe.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Meine nächste Frage richtet sich an Frau Kremers vom HDI. Einige der Sachverständigen haben bereits darauf hingewiesen, dass Risikoversicherungen schon für zehn Euro im Monat verfügbar sind. Frau Kremers, könnten Sie auf die Besonderheiten der Restkreditversicherung beim Angebotsmodell eingehen, insbesondere zum Durchschnittsalter und zu den Gesundheitsfragen?

Zu meiner zweiten Frage: Wie lässt sich sicherstellen, dass auch zukünftig Restschuldversicherungen mit einer verbraucherorientierten Beratung und einer angemessenen Vermittlervergütung angeboten werden können?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Frau Kremers, HDI Deutschland AG.

Sve Iris Kremers (HDI Deutschland AG): Das Durchschnittsalter liegt bei den Restkreditversicherungen etwas höher, nämlich bei 45 bis 50 Jahren. Die Besonderheit bei den Restkreditversicherungen besteht darin, dass es überwiegend keine Gesundheitsfragen oder Bedingungen gibt, sodass dieses Produkt unabhängig vom Alter und Gesundheitszustand allen Kunden zur Verfügung steht.

Als HDI unterstützen wir das Vorhaben, dass Fehlanreize im Vertrieb von Restkreditversicherungen verhindert werden sollen. Der aktuelle Gesetzentwurf birgt aber das Risiko, dass Vermittler, also Banken und Kreditvergleichsplattformen, Restkreditversicherungen nicht mehr anbieten werden, da sie nicht mehr auskömmlich sind. Es wurde soeben andersherum diskutiert, dass sie quasi umsonst angeboten werden könnten. Ich würde daher aus der Sicht der Praxis darstellen wollen, wieso dies nicht möglich und auch aus Sicht der Unternehmen nicht wirtschaftlich ist. Weiter würde ich gerne aufzeigen, warum die aktuell vorgesehenen Umsetzungszeiten von sechs Monaten zu kurz sind.

Um eine qualitativ hochwertige und verbraucherorientierte Beratung sicherzustellen, sollte die Provision auf vier Prozent der Darlehenssumme gedeckelt werden. Wie kann dies begründet werden? Bei der Vermittlung von Restschuldversicherungsprodukten gibt es im Vergleich zu anderen Versicherungsprodukten, insbesondere im IT-Bereich, heutzutage einen anderen Aufgabenzuschnitt zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittlern. In erster Linie werden die Aufwendungen für die Vorbereitung der Beratung, das Beratungsgespräch selbst, oder für den Vertragsabschluss gesehen.

Weniger gesehen werden hingegen die Rüstkosten, die Versicherungsunternehmen und Banken als Vermittler aufwenden müssen. Das beginnt bereits mit der Qualifizierung der Produktberater, ergänzt um die jährlichen Pflicht-Learnings im Kontext der Insurance Distribution Directive (IDD) im Umfang von 30 Stunden. Weiter geht es mit den Marktbeobachtungsaufwendungen, Unterstützungen bei Produktkonzeptionen, aber auch Produktvermarktung wie Online-Content, Broschüren oder Flyer. Der Vermittler muss administrative Aufgaben von Formularen bis zum Versand der Widerrufsbelehrung leisten. Insbesondere muss er jedoch die Entwicklung und Pflege der Beratungs- und Verbrauchsanwendungen sowie die Backend-Systeme für die Vertragsverwaltung vornehmen.



Hierbei ist die besondere Unterscheidung: Während diese Aufgaben bei anderen Versicherungsprodukten oftmals von den Versicherungsunternehmen wahrgenommen werden, sind es hier häufig die Banken. Durchschnittlich ist allein der Aufwand für die IT-Integration pro Restschuldvertrag etwa zehn Mal so hoch wie bei normalen Versicherungsprodukten. Die Bank muss die gesamte Betreuung eines Kunden über eine im Durchschnitt sechsjährige Laufzeit sicherstellen. Dazu gehört, dass die Bank jederzeit Ansprechpartner für den Kunden ist. Geschäftsvorfälle wie die Tilgung und die Beendigung eines Vertrages und die Aufnahmen von Leistungsanzeigen müssen von ihr bearbeitet werden. Das ist über eine Laufzeit von sechs Jahren ein gleich hoher Aufwand wie bei dem Beratungs- und Abschlussprozess.

Wir haben verstanden, dass Umgehungen ausgeschlossen werden sollen. Allerdings ist in § 50a Absatz 3 Satz 3 VAG-Entwurf vorgesehen, dass Arm's-length-Prinzipien anzuwenden sind. Das würde aus unserer Sicht die Umgehungen verhindern.

Aktuell ist geplant, dass die Gesetzesänderungen bereits zum 1. Januar 2022 in Kraft treten sollen. Da jedoch umfangreiche technische, vertragliche und auch produktspezifische Anpassungen erforderlich sind, ist das nicht machbar. Der IT-Aufwand beträgt allein für unsere Gesellschaft ein bis eineinhalb Millionen Euro. Bei unseren Bank-Partnern kommen noch einmal zwei bis drei Millionen Euro hinzu. Dies zeigt, dass es sich um größere Projekte handelt. Es ist daher wichtig, die Regelungen mit einer Verlängerungsfrist, die bereits im ersten Entwurf aus dem Jahr 2019 vorgesehen war, umzusetzen.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit der Fraktion der SPD. Die nächste Frage stellt Frau Arndt-Brauer.

Abg. Ingrid Arndt-Brauer (SPD): Ich möchte noch einmal auf das Thema der Zahlungskonten zurückkommen und die Verbraucherzentrale des Bundesverbandes e. V. (vzbv) sowie die Stiftung Warentest fragen, was sie von der Idee halten, das Vergleichsportal von der BaFin erstellen und betreuen zu lassen?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich zunächst an Herrn Gatschke, vzbv e. V.

Sv Lars Gatschke (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)): Der vzbv begrüßt die Betrauung der BaFin mit dieser Aufgabe. Diese Aufgabe passt zum kollektiven Verbraucherschutzmandat der BaFin und stärkt auch die Verbraucherschutzkultur bei der BaFin. Die BaFin steht außerhalb des Marktes. Deshalb können Banken Vorgaben zu Meldepflichten und zur Einrichtung von Schnittstellen an die BaFin gemacht werden, die gegenüber dem händischen Zusammentragen, wie es private Anleger erledigen müssten, ökonomisch effizienter sind. Außerdem können diese obligatorischen Schnittstellen zwischen den Instituten und der BaFin für eine ökonomisch effiziente, vollständige und jederzeit aktuelle Marktdeckung sorgen. Zudem würde dies zu den Plänen der Europäischen Union hinsichtlich der Schaffung eines Financial data space zur Digitalisierung der Finanzaufsicht passen, und ist daher ein sinnvoller Prozess. Die BaFin ist marktneutral und verfolgt nicht parallel kommerzielle Ziele.

Schließlich muss gesagt werden, dass die Idee der Zertifizierung ein deutscher Sonderweg war, der als gescheitert zu beurteilen ist.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit der Stiftung Warentest.

Sv Stephan Kühnlenz (Stiftung Warentest): Wir halten auch die BaFin für geeignet, eine solche Übersicht zu erstellen. Auf der einen Seite verfügt die BaFin über das nötige Know-how. Sie könnte möglicherweise eine Schnittstelle schaffen, die auch für andere Teilnehmer interessant sein könnte. Wir sehen auf lange Sicht sogar Synergieeffekte in der Aufsicht. Im Rahmen der Früherkennung würden Missstände bei der Preisgestaltung von Girokonten offensichtlicher werden, da die Meldungen direkt an die BaFin gehen. Versteckte Kostentreiber, die im ersten Anschein nicht erkennbar sind, könnten durch die Meldungen an die BaFin identifiziert werden. Daher wäre es auch für die Aufsicht interessant, das Marktgeschehen so detailliert beobachten zu können.

Vorsitzende Katja Hessel: Zwei Minuten, Frau Arndt-Brauer.

Abg. Ingrid Arndt-Brauer (SPD): Ich würde gern die BaFin fragen, wie sie den Aufwand für diese neue Aufgabe einschätzt. Welche Auswirkungen hat das auf die Kreditinstitute?



Sve Leonie Grimme (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Auch wir sehen die Vorteile, die bereits genannt worden sind. Wir halten den Aufwand für vertretbar. Als Aufsichtsbehörde verfügen wir mit der MVP-Plattform-Lösung bereits über eine IT-Schnittstelle zu den Instituten, die es uns erleichtert, die Datensammelstellenfunktion wahrzunehmen. Der Aufbau der Vergleichswebsite wird noch etwas Zeit in Anspruch nehmen. Wir planen, die Vergleichswebsite ca. im zweiten Quartal 2022 zur Verfügung stellen zu können. Dadurch entstehen zusätzliche Kosten, die wir aber insgesamt für vertretbar halten.

Bezüglich der Auswirkungen auf die betroffenen Institute: Diese haben einen einmaligen Meldeaufwand. Wir haben den einmaligen Aufwand für den Aufbau dieser Webseite und der Funktion als Datensammelstelle. Es wird laufende Kosten für den Betrieb beider Systeme und für die laufende Zurverfügungstellung der Vergleichswebsite geben. Wir gehen davon aus, dass die Kosten durch die Institute im Wege der Umlage finanziert werden. Dies sollte unter Beachtung der Anforderungen für die Umlagefinanzierung möglich sein. Hierbei können wir auf bestehende Systeme zurückgreifen. Es gibt eine abgrenzbare homogene Gruppe, auf die die entsprechend kalkulierten Kosten umgelegt werden können. Das ist unsere derzeitige Einschätzung.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit Herrn Dr. Brodesser von der Fraktion der CDU/CSU.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Ich komme auf das Thema des Provisionsdeckels bei der Restkreditversicherung zurück. Es geht mir insbesondere um die nachgelagerten Betreuungspflichten wie etwa die Schadensregulierung. Eine Frage an die Deutsche Kreditwirtschaft (DK): Sehen Sie die Gefahr, dass es bei einem harten Provisionsdeckel von 2,5 Prozent ohne Berücksichtigung der nachvertraglichen Betreuungspflichten, insbesondere bei der Schadensregulierung, überhaupt noch zu einer qualifizierten Betreuung der Kunden kommt?

Die gleiche Frage richte ich auch an Frau Kremers aus Sicht des Produktanbieters. Wenn eine solche nachgelagerte Betreuung und Schadensregulierung nicht mehr angemessen vergütet wird, müsste die Schadensregulierung folgerichtig beim Versicherer liegen. Bei diesem entstehen aber auch Kosten, die wieder in die Prämie einfließen. Unabhängig

davon, ob der Vertrieb oder der Versicherer die Vergütung erhält, stellt sich die Frage, ob dem Verbraucher damit geholfen ist.

Ich wäre Ihnen dankbar, Frau Kremers, wenn Sie noch etwas zum Thema Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt (PEPP) und zum Sicherungsvermögen aus der Sicht eines Versicherers sagen könnten.

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtete sich zunächst an die DK.

Sv Stefan Huhn (Die Deutsche Kreditwirtschaft): Ich denke, der Leidtragende in dieser Situation ist der Kunde. Wenn der Kunde einen Leistungsfall aus der Restkreditversicherung hat, wendet er sich an seine Bank, wird dort betreut, und es werden entsprechende Formulare von der Bank an den Versicherer weitergeleitet. Im Falle eines harten Provisionsdeckels bliebe der Bank nur noch die Alternative, den Kunden an den Versicherer zu verweisen, um kostendeckend arbeiten zu können. Der Versicherer ist aber deutlich weiter weg vom Kunden, nicht nur räumlich, sondern auch inhaltlich. Es würde dann weniger Beratung in der Bank stattfinden können. Der Leidtragende wäre der Kunde.

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Frau Kremers, HDI Deutschland AG.

Sve Iris Kremers (HDI Deutschland AG): Heutzutage ist diese Dienstleistung in den IT-Systemen der Banken vorhanden und kann einfach umgesetzt werden. Wenn die Bank dafür keine Vergütung erhält, wird sie nicht mehr in der Lage sein, diese Dienstleistung zu erbringen. Dann muss das Versicherungsunternehmen diese Dienstleistung übernehmen. Das bedeutet aber, dass in den Versicherungsunternehmen Systeme entwickelt werden müssen, die die Bestandsbetreuung und -administration ermöglichen, was die Prämien erhöhen würde. Momentan ist es ein gut funktionierendes System. Daher plädieren wir dafür, dass die Banken weiterhin für die Bestandsbetreuung entsprechend ihrer Aufwendungen vergütet werden können, und nicht darüber hinaus.

Zum PEPP: Es geht darum, dass die Regelungen der europäischen PEPP-Verordnung in allen Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt werden müssen. Der deutsche Gesetzentwurf geht momentan über die europäischen Vorgaben hinaus. Für die deutschen Lebensversicherer ist eine zusätzliche,



sehr problematische Anforderung vorgesehen. Diese sollen nach § 125 Abs. 7 VAG-Entwurf eine sogenannte selbständige Abteilung des Sicherungsvermögens einrichten. Dadurch müsste die Kapitalanlage für PEPP getrennt von den restlichen Kapitalanlagen geführt werden. Das wäre ein Novum und würde auch dazu führen, dass Kapitalmarktrisiken nicht im bestehenden Versicherungskollektiv ausgeglichen werden könnten, was jedoch eine große Stärke der Versicherungsunternehmen ist. Auf europäischer Ebene war diese Anforderung nur für die betrieblichen Altersvorsorgeeinrichtungen vorgesehen. Wir lehnen eine Umsetzung in dieser Form ganz klar ab. Das würde zu einem deutlichen Nachteil des Standortes Deutschland für diese Versicherungsprodukte führen.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit der FDP-Fraktion und Herrn Schäffler.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Meine Frage richtet sich an Herrn Hermann-Josef Tenhagen, Finanztip Verbraucherinformation GmbH. Herr Tenhagen, Sie haben in Ihrer Stellungnahme umfangreiche Ausführungen zu den Restschuldversicherungen gemacht. Wir haben eine Abkühlungsphase vorgeschlagen. Was halten Sie davon?

Meine zweite Frage: Hätte die BaFin nicht bereits nach § 48a VAG eingreifen müssen, wenn zu hohe und unberechtigte Provisionen bezahlt werden?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Herrn Tenhagen, Finanztip Verbraucherinformation GmbH.

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztip Verbraucherinformation GmbH): In der Tat halten wir eine solche Abkühlungsphase für sehr sinnvoll, um das Geschäft mit der Restschuldversicherung in vernünftige Bahnen zu lenken. Es gibt dazu empirische Erfahrungswerte aus Großbritannien. Dort wird das seit etwa zehn Jahren praktiziert, was dazu geführt hat, dass Restschuldversicherungen nicht mehr in dieser Form verkauft werden, vor allem nicht mehr ohne Beratung verkauft werden. Weil die britische Aufsicht eingeschritten ist, haben britische Banken und Versicherer ihren Kunden in den vergangenen zehn Jahren 38 Milliarden Pfund für Restschuldversicherungen zurückgestanzt müssen. Diese wurden den Kunden verkauft, obwohl sie für jene keinen Nutzen hatten. Die britische Aufsicht hat eine Liste mit Vorgaben, unter welchen Bedingungen eine Restschuldversicherung

überhaupt als sinnvoll betrachtet werden kann. Die Liste habe ich meiner Stellungnahme beigefügt.

Die Abkühlungsphase sollte unbedingt herbeigeführt werden, da sie dafür sorgt, dass der Kunde sich überlegen kann, ob er eine Versicherung für diesen Kredit wirklich braucht. Wenn man sich die Zahlen anschaut, die ich ebenfalls meiner Stellungnahme beigefügt habe, ist bei einem normalen Ratenkredit die Restschuldversicherung deutlich teurer als die Zinsen, die der Kunde für den Kredit bezahlen muss.

Zu § 48a VAG kann Folgendes gesagt werden: Bei Finanztip beobachten wir, dass die BaFin dieses Problem in den vergangenen zehn bis 15 Jahren nicht in den Griff bekommen hat. Der Vorsitzende des vzbv, Klaus Müller, hatte die BaFin schon in seiner Zeit als Chef der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V. gebeten, diese missbräuchlichen Restschuldversicherungen abzustellen. Er hatte die BaFin über mehr als 100 Fälle bei der Citi-bank, die heute Targobank AG heißt, mit dem Hinweis informiert, dass die Restschuldversicherungen für die Kunden keinen Nutzen haben. Dieser Missbrauch läuft schon lange. Die BaFin hat bisher nichts unternommen, um diesen Missbrauch zu unterbinden. § 48a VAG eignet sich jedenfalls nach dem Wortlaut, um mit den einzelnen Banken und Versicherern über dieses Problem zu sprechen. Über solche Gespräche ist aber nichts bekannt.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Das sagte mir auch der Wissenschaftliche Dienst des Deutschen Bundestags.

Ich würde gern die Verbraucherzentrale Sachsen e.V. (VZS) fragen, was nach ihrem Kenntnisstand die Höchstvergütungen für Restschuldversicherungen waren.

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Frau Heyer, Verbraucherzentrale Sachsen.

Sv Andrea Heyer (VZS): Im Rahmen unserer Beratung bekommen wir fast täglich neue Fälle von Verbraucherdarlehen mit Restschuldversicherungen zur rechtlichen und rechnerischen Überprüfung herein. Einer der höchsten Fälle, der mir erinnerlich ist, betraf einen Nettokredit über 40 100 Euro. Den Kredit hatte ein Ehepaar beantragt, das über ein Einkommen von 2 300 Euro netto verfügte. Die Kreditrate betrug 1 054 Euro und die Restschuldversicherung, die ihnen verkauft wurde, betrug



über 22 000 Euro. Wenn wir bei diesem Beispiel den Provisionsdeckel anwenden würden, wird deutlich, dass dies nicht die Lösung des Problems sein kann.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Hätte an dieser Stelle nicht die BaFin eingreifen müssen? Ist das nicht sittenwidrig?

Sv Andrea Heyer (Verbraucherzentrale Sachsen e. V.): Wir haben das auch so gesehen, dass es sittenwidrig ist. Die Situation war jedoch bereits so weit fortgeschritten, dass für diese Verbraucher letztlich nur noch eine Verbraucherinsolvenz mit Restschuldbefreiung angezeigt war. Die Frage ist aber eigentlich auch an die BaFin gerichtet.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit der Fraktion DIE LINKE., für die Herr Cezanne die nächste Frage stellt.

Abg. Jörg Cezanne (DIE LINKE.): Meine Frage richtet sich an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten e. V. (BdV). Herr Kleinlein, ich komme zum Thema des Höchsttrechnungszinses. Welche Auswirkungen hätte Ihrer Meinung nach die im Verordnungsentwurf des Bundesministeriums der Finanzen geplante Senkung des Höchsttrechnungszinses von 0,9 auf 0,25 Prozent ab Januar 2022? Ist es richtig, dass davon zunächst nur Neuverträge betroffen sind? Welche Auswirkungen hätte dies auch für bestehende Verträge?

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V. (BdV)): Es ist richtig, dass die Senkung des Höchsttrechnungszinses Auswirkungen auf Neuverträge hat, da künftig nur mit einem geringeren Zinseszinseffekt kalkuliert werden kann. Das heißt, für die gleiche garantierte Leistung, beispielsweise die gleiche garantierte Rente, muss dann mehr an Provision gezahlt werden. Wir haben dies für den Beispielfall einer Altersvorsorge ausgerechnet. Die Senkung von 0,9 auf 0,25 Prozent hätte zur Folge, dass etwa 30 Prozent mehr an Prämie zu zahlen wäre. Das hat den negativen Nebeneffekt, dass sich auch die Provision gleichermaßen um 30 Prozent erhöht. Denn leider richtet sich die Provision nach der Prämiensumme, nicht aber nach der Leistungshöhe. Das bedeutet, dass die Kunden nicht nur für die gleiche garantierte Leistung, sondern auch für die Provision mehr zahlen müssen.

Daher ist unser Plädoyer, dass auch für Altersvorsorgeprodukte im Bereich der Lebensversicherung dringend ein Provisionsdeckel benötigt wird, der effektiv greifen muss.

Es gäbe auch für die BaFin die Möglichkeit, in Fällen einzugreifen, in denen sehr hohe Provisionen, weit über den Höchstzillmersatz hinaus, gezahlt werden. Ich vermute, dass die BaFin dies gerne tun würde. Jedoch unterliegt die BaFin der politischen Führung des Bundesministeriums der Finanzen. An dieser Stelle fehlt der Mut, der Versicherungswirtschaft die Grenzen aufzuzeigen.

Das Problem bei der Senkung des Höchsttrechnungszinses ist, dass nicht nur Neuverträge betroffen sind. Seit einigen Jahren sind insbesondere bei Rentenprodukten wie Riesterrenten und Rürup-Renten, in die Steuergelder fließen, die Rentenfaktoren nach dem Höchsttrechnungszins zu bemessen, der in dem Zeitpunkt gilt, in dem die Verrentung beginnt. Das bedeutet, dass eine Person, die vor zehn Jahren eine Riesterrente oder eine Rürup-Rente gekauft hat, die 2022 beginnen soll, damit rechnen muss, dass die in den letzten Jahren ohnehin bereits gesunkenen Verrentungsfaktoren durch die Minderung des Höchsttrechnungszinses weiter sinken werden. Mir liegen Beispiele vor, in denen ein Rentenfaktor von etwa 38 Euro mittlerweile auf 30 Euro gekürzt wurde und durch die Senkung des Höchsttrechnungszinses eine weitere Minderung von zehn Prozent erfahren würde.

Im Ergebnis wird die Minderung des Höchsttrechnungszinses, die aus gewissen Blickwinkeln angezeigt zu sein scheint, zu deutlichen Rentenkürzungen bei Riester- und Rürup-Renten führen. An dieser Stelle sollte Klartext geredet werden. Es sollte deutlich auf diese Auswirkungen hingewiesen, und nicht so getan werden, als würde eine solche Höchsttrechnungszinsminderung keine Auswirkung auf Bestandsverträge haben, sondern die bestehende Altersvorsorge wird ebenso angegriffen.

Als Lösung brauchen wir zum einen den Provisionsdeckel, damit die Problematik bei den Neuverträgen nicht zum Tragen kommt. Zum anderen brauchen wir eine faire Überschussbeteiligung, die dazu führt, dass die Kunden bei den Verrentungsfaktoren an dem beteiligt werden, was an Überschüssen mit ihren Geldern erwirtschaftet wurde.



Ich möchte daran erinnern, dass von den Lebensversicherungen etwa 100 Milliarden Euro an Überschüssen in Form von Zinszusatzreserven und Bewertungsreserven beiseitegelegt wurden. Dies sind Gelder, die wiederum als Eigenkapitalersatz gelten. Damit wird die Solvenz bis zu einem gewissen Grad überhaupt aufrechterhalten und ein Spielraum gegeben, um hohe Dividenden an Aktionäre auszuschütten. Dieses System der deutschen Lebensversicherung muss grundsätzlich hinterfragt werden. Ich kann nur immer wieder erneut darauf hinweisen, dass wir hierin eine Form des legalen Betruges sehen.

Vorsitzende Katja Hessel: Ich fahre fort mit der CDU/CSU-Fraktion und Herrn Dr. Brodesser.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Meine nächste Frage richtet sich an Herrn Prof. Dr. Ruß, Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH. Welche Auswirkungen hat die Absenkung des Höchstrechnungszinses auf die Altersvorsorge, insbesondere in Bezug auf die Riesterrente und die betriebliche Altersvorsorge? Wie können negative Auswirkungen für Verbraucher aus Ihrer Sicht abgemildert werden?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Herrn Prof. Dr. Jochen Ruß, Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH.

Sv Prof. Dr. Jochen Ruß (Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH): Die Frage möchte ich gerne in mehreren Schritten beantworten.

Erstens möchte ich vorab anmerken, dass die Absenkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung grundsätzlich angemessen ist, da seit der letzten Anpassung die Marktzinsen auch weiter gesunken sind.

Zweitens, jetzt komme ich zu den Auswirkungen: Der Höchstrechnungszins ist faktisch auch eine Obergrenze für den Garantiezins. Damit bewirkt er auch eine Obergrenze für die garantiierte Leistung. Die maximal mögliche garantiierte Leistung ergibt sich aus den Beiträgen der Versicherungskunden abzüglich der Kosten. Dieser Betrag wird wiederum mit dem Höchstrechnungszins verzinst, der nur noch 0,25 Prozent betragen wird. Aus mathematischer Sicht ist damit klar, dass nach der geplanten Absenkung eine Garantie in Höhe von 100 Prozent der eingezahlten Beiträge faktisch nicht mehr möglich sein wird.

Damit komme ich drittens zu dem Problem, dass genau diese Garantie von 100 Prozent der eingezahlten Beiträge, die nicht mehr möglich sein wird, aber gesetzlich vorgeschrieben ist. Dies ist der Fall bei der Riesterrente und der Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML), einer speziellen Form der betrieblichen Altersvorsorge. Das bedeutet, dass zwei wichtige Segmente des deutschen Altersvorsorgesystems als vermutlich unbeabsichtigte Nebenwirkung einer Verordnung massiv geschwächt oder faktisch abgeschafft wurden.

Viertens liegt die Lösung dieses Problems eigentlich auf der Hand. Die hoffentlich unbeabsichtigte Nebenwirkung dieser Verordnung könnte sehr einfach vermieden werden, indem spätestens zu dem Zeitpunkt, zu dem der Höchstrechnungszins abgesenkt wird, auch die erforderliche Mindestgarantie bei der Riesterrente und der BZML reduziert wird.

Mein fünfter Punkt ist mir besonders wichtig. Ich denke, dies wäre auch im Sinne der Verbraucher. Wir haben vor kurzem eine Studie veröffentlicht, in der wir nachgewiesen haben, dass im aktuellen Zinsumfeld Altersvorsorgeprodukte mit abgesenkten Garantien auch und gerade für sicherheitsorientierte Verbraucher bedarfsgerecht sind. Zu diesem Ergebnis gelangt man durch die Betrachtung der für die Verbraucher relevanten inflationsbereinigten Chancen und Risiken der Altersvorsorgeprodukte. Warum sind die inflationsbereinigten Chancen und Risiken relevant? Für die Verbraucher kommt es nicht darauf an, wie viele Euromünzen sie als Rente erhalten werden, sondern wie viele Monatsmieten und Mahlzeiten davon finanziert werden können. Der zu beobachtende Effekt resultiert daraus, dass Aktienrenditen und die Inflation über lange Zeiträume eine positive Korrelation aufweisen. Diese positive Korrelation führt dazu, dass es neben den beiden allgemeinbekannten Wirkungen von Garantien einen dritten Effekt gibt.

Zu den beiden allgemeinbekannten Wirkungen von Garantien: Zum einen habe ich bei der Reduzierung der Garantien mehr Chancen. Zum anderen habe ich aber durch die höhere Aktienquote auch mehr Risiko, das aus den Schwankungen der Aktienmärkte resultiert.



Der dritte Effekt, der üblicherweise vernachlässigt wird, ist, dass sich bei der Reduzierung der Garantie auch das Risiko des Verbrauchers reduziert, das aus der Unsicherheit der zukünftigen Inflation resultiert.

Wenn alle drei Effekte berücksichtigt werden, ist im aktuellen Zinsumfeld festzustellen, dass Produkte mit maßvoll abgesenkten Garantien im Ergebnis nicht nur chancenreicher, sondern nur geringfügig risikanter als Produkte mit hohen Garantien sind.

Ich möchte noch einen sechsten und letzten Punkt anschließen: Unsere Analysen zeigen auch sehr deutlich, dass sicherheitsorientierte Verbraucher nicht vollumfassend auf Garantien verzichten sollten. Wenn der Gesetzgeber wünscht, dass im Bereich der BZML und der Riesterrente nur sicherheitsorientierte Produkte angeboten werden sollen, sollte die Mindestgarantie in diesen Segmenten maßvoll und wohl dosiert, beispielsweise auf 70 bis 80 Prozent der eingezahlten Beiträge, abgesenkt werden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Absenkung durchaus angemessen ist. Die Garantie in Höhe von 100 Prozent ist dann jedoch nicht mehr möglich. Genau diese Garantie ist aber bei der Riesterrente und der BZML vorgeschrieben, sodass diesen Segmenten das „Aus“ droht. Deswegen sollte dort die Mindestgarantie abgesenkt werden. Die resultierenden Produkte sind trotzdem bedarfsgerecht, insbesondere auch für sicherheitsorientierte Kunden, wenn das Garantieniveau nicht zu weit abgesenkt wird.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN und dem Kollegen Schmidt.

Abg. Stefan Schmidt (B90/GR): Ich komme zurück zum Thema Schwarmfinanzierung. Meine Frage richtet sich an Herrn Peter Mattil, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. Wie bewerten Sie den Gesetzentwurf zum Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz? An welchen Stellen des Gesetzentwurfs sehen Sie einen Nachbesserungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf den Schutz von Anlegerinnen und Anlegern?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Herrn Peter Mattil. Herr Mattil, bitte.

Sv Peter Mattil (Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht): Die zugrundeliegende Verordnung bzw. der Gesetzentwurf erlauben die Schwarmfinanzierung über Kredite, Wertpapiere oder zugelassene Instrumente.

Zunächst zu den Krediten: Ich finde es erstaunlich, dass hierfür die Erlaubnispflicht für Bankgeschäfte, also für Kredit- und Einlagengeschäfte, zugunsten der Schwarmfinanzierung aufgehoben worden ist. Warum aber auch nicht? Mir sind Kredite immer noch lieber als die Nachrangdarlehen, die wir aus dem Vermögensanlagengesetz kennen und bei denen die Rückzahlung willkürlich, nach dem Belieben des Kreditnehmers erfolgte. Hierfür habe ich Beispiele in meiner Stellungnahme genannt.

Die Verordnung verlangt eine unbedingte Rückzahlbarkeit und keine Umgehungen. Hier muss der Verbraucher aufpassen, wenn er in einem anderen Staat ein Projekt mit einem Kredit finanziert. Dann gilt möglicherweise das dortige Recht, mit dem er nicht vertraut ist.

Zweitens zur GmbH: Das Thema hatten wir schon vorhin gehabt. Die GmbH-Anteile stellen anders als Genussrechte eine echte Beteiligung an einem Unternehmen dar. Die Anteilseigner verfügen über Mitspracherechte und sind am Vermögenszuwachs beteiligt. Dagegen ist eigentlich nichts einzuwenden. Allerdings ist die notarielle Beurkundung in der Praxis nicht praktikabel. Welcher Anleger will wegen einer Schwarmfinanzierung in Höhe von 1 000 EUR zu einem Notar gehen? Das müsste man sich nochmal anschauen, wenn man die GmbH-Anteile für die Schwarmfinanzierung zulässt.

Wertpapiere, einschließlich Krypto-Wertpapieren oder sogenannter Token, sind nach meiner Beobachtung meistens nur verkleidete Vermögensanlagen, zum Beispiel tokenbasierte Kommanditanteile an einer Schifffahrtskommanditgesellschaft. Die Token sind nicht an einem Kapitalmarkt handelbar, sondern nur innerhalb der Blockchain. Jedoch verlangt die Verordnung, dass die Wertpapiere an einem Markt handelbar sein müssen. Die Erwägungsgründe 13 und 15 der Verordnung klingen skeptisch, was Krypto-Wertpapiere betrifft, und sprechen davon, dass diese sich in einem frühen Entwicklungsstadium befinden.

Meiner Meinung nach sollten Krypto-Wertpapiere oder Token nicht für Privatanleger erlaubt werden.



Sie sind noch in einem Entwicklungsstadium und für mich völlig intransparent.

Einen wichtigen Punkt stellen die Einzelanlageschwellen dar. Im Gesetzentwurf fehlt eine diesbezügliche Regelung, obwohl Einzelanlageschwellen im Erwägungsgrund 46 der Verordnung ausdrücklich angesprochen worden sind. Die Mitgliedstaaten sollen Höchstbeträge festlegen, mit denen sich Anleger beteiligen können. Einzelanlageschwellen kennen wir bereits aus dem Vermögensanlagengesetz, nämlich 1 000 bis maximal 25 000 Euro mit einer Selbstauskunft. Ebenso sind Einzelanlageschwellen in § 6 Wertpapierprospektgesetz (WpPG) für sogenannte prospektfreie Wertpapiere geregelt. Vorliegend fehlt eine entsprechende Regelung. Eine Einzelanlageschwelle von 1 000 EUR stellt eine gute Absicherung für Anlegerinnen und Anleger dar, wenn sie ihre potentiellen Verluste eingrenzen wollen.

Dann ist mir Artikel 3 Absatz 3 der Verordnung aufgefallen, wonach Schwarmfinanzierungsdienstleister keine Vergütung verlangen dürfen. Im Gesetzentwurf wird die Thematik nur insoweit aufgegriffen, als die Vergütungen offengelegt werden müssen. Artikel 23 Absatz 16 der Verordnung spricht von Provisionen, Gebühren und Kosten. Hier stellt sich die Frage, was dann Vergütungen sind und ob sie etwas anderes sind. Ich verstehe es nicht. Auf jeden Fall muss für den Anleger transparent sein, welche Provisionen oder sonstige Vergütungen fließen. Dies muss sich deutlich aus den Unterlagen ergeben.

Die Haftung der Projektträger wurde bereits angesprochen. § 32c des WpHG-E ist für Anlegerinnen und Anleger sehr positiv. Denn in der Praxis muss sonst immer Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden, was in der Regel nicht gelingt.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion der SPD. Die nächste Frage stellt der Kollege Schraps.

Abg. Johannes Schraps (SPD): Ich bin dankbar für die Einblicke der Sachverständigen zum Thema Provisionsdeckel bei Restschuldversicherungen, die wir in der Anhörung bekommen haben. Wir werden diese Einblicke mit in die Berichterstattungsgespräche nehmen.

Ich würde gern Herrn Gatschke von der Verbraucherzentrale Bundesverband die Möglichkeit geben, zu diesem Thema etwas zu sagen. Die Verbraucherzentrale Hamburg und die Verbraucherzentrale Sachsen haben sich hierzu schon geäußert, ebenso Herr Huhn, Frau Kremers und Herr Kleinein.

In einem der Umdrucke zum Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz, die wir zur Anhörung vorgelegt haben, ist eine Regelung zu den zusätzlichen Vergütungen neben der Abschlussprovision, also den Umgehungsschutz, enthalten. Frau Kremers hat bereits den Arm's-length-Grundsatz angesprochen. Ich würde Sie gerne fragen, inwiefern es sachgerecht ist, sonstige Vergütungen durch das Versicherungsunternehmen zu verbieten, wenn eine Abschlussprovision gezahlt wird. Wie bewerten Sie den Arm's-length-Grundsatz für sonstige Vergütungen? Vielleicht könnten Sie noch zur vorgesehenen Definition der Abschlussprovision in § 50a VAG-Entwurf etwas sagen.

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Herrn Gatschke von der Verbraucherzentrale Bundesverband e. V.

Sv. Lars Gatschke (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)): Die BaFin hat bereits ausgeführt, von welchen Provisionshöhen hier gesprochen wird. Herr Prof. Dr. Knops hat in einem Aufsatz alle Provisionen jenseits von 50 Prozent als sittenwidrig eingestuft. Dementsprechend ist der Provisionsdeckel ein schneller Schritt, um die Sittenwidrigkeit zu beseitigen.

Zu den weitergehenden Vorschlägen haben wir uns in unserer Stellungnahme geäußert. Den Provisionsdeckel halten wir für einen sinnvollen, guten ersten Schritt.

Zur Definition der Abschlussprovision lässt sich sagen, es ist gut, dass auch Bestandsprovisionen mitenthalten sind, damit eine Verlagerung auf Vertriebsfolgeprovision ausgeschlossen werden kann. Unter Umständen müsste in der Gesetzesbegründung klargestellt werden, dass auch der Beitritt zu Gruppenversicherungsverträgen als Abschluss gewertet wird. Allgemein sollte auch die Erweiterung von Versicherungsverträgen in der Aufzählung mitberücksichtigt werden, also die nachträgliche Aufstockung oder Erweiterung des Versicherungsschutzes. Wir gehen davon aus, dass unter



„sonstigem Erfolg der Förderung“ auch Tippgeberkonstruktionen gemeint sind. Auch hierzu sollte im Gesetzesentwurf eine Klarstellung erfolgen.

Die sonstigen Kosten sind ein großes Thema. Das haben wir bereits beim Provisionsdeckel in der privaten Krankenversicherung erlebt. Die Makler haben gegenüber Ausschließlichkeitsvertretern Wettbewerbsnachteile erfahren, weil die Vertreter zusätzlich zu den Provisionen noch Bürokostenzuschüsse und andere zusätzliche Vergütungen bekommen haben. Deswegen ist dieses Verbot sinnvoll, um Umgehungstatbestände auszuschließen.

Das Thema „sonstige Vergütungen“ ist ein buntes Sammelsurium an sonstigen Kosten. Es ist daher richtig, mit dem Arm's-length-Grundsatz zu arbeiten. Zumal die sonstigen Vergütungen auch häufig zur Vertriebssteuerung und für Umsatzzielvorgaben genutzt werden.

Eine letzte Anmerkung noch zu der Frage, ob ein gestaffelter Provisionsdeckel sinnvoll wäre. Hier sehen wir einen massiven Fehlanreiz, das gesamte Produkt zu verkaufen. Wir haben bei Kapitallebensversicherungen gesehen, dass die Zusätze Unfalltod und Dynamisierung mit zusätzlichen Vergütungen versehen worden sind. Im Vertrieb wird man darauf geschult, die zusätzlichen Vergütungen mit zu verkaufen, was in der Praxis auch so umgesetzt wurde.

Daher sehen wir den gestaffelten Provisionsdeckel sehr kritisch, insbesondere vor dem Hintergrund, dass es sogar Bereiche gibt, in denen keine Beratung gesetzlich vorgesehen ist. Unterhalb einer Jahresprämie von 500 Euro gibt es nämlich keine Verpflichtung für eine Beratung.

Beim Provisionsdeckel in der PKV gibt es solche Konstruktionen nicht. Dort hat man einen Beamtentarif, der sehr komplex ist, viel Beratung braucht und unter Umständen einen niedrigeren Provisionsdeckel hat. Niemand hat sich bislang über den Provisionsdeckel in der PKV beschwert, und er ist auch nicht als verfassungswidrig bewertet worden. Hier wird nun plötzlich über die Verfassungswidrigkeit eines Provisionsdeckels diskutiert.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion der CDU/CSU und dem Kollegen Dr. Brodesser.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Ich komme zurück auf das Thema des Höchstrechnungszinses und eine Bemerkung von Herrn Kleinlein. Meine Frage richtet sich an Herrn Prof. Dr. Ruß. Meine Frage lautet: Könnte die Versicherungsbranche das Angebot von Produkten mit einer 100-prozentigen Beitragsgarantie nicht einfach dadurch ermöglichen, indem die Kosten der Produkte reduziert werden?

Sv Prof. Dr. Jochen Ruß (Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH): Die Frage ist heikel und emotional belegt. Deswegen beschränke ich mich darauf, diejenigen Aspekte in die Diskussion einzubringen, die wir auch mit quantitativen Analysen belegt haben. In der Studie, die ich in meiner vorherigen Antwort bereits zitiert habe, haben wir auch einmal die Kosten der Versicherungsprodukte und die Zinsen variiert. Das Ergebnis war relativ eindeutig. Wenn ein moderat höheres Zinsniveau, wie es Ende des Jahres 2014 vorherrschte, angenommen wird, konnte problemlos eine 100-prozentige Beitragsgarantie angeboten werden. Aus damaliger Sicht ließen die Produkte auch eine erwartete zukünftige Rendite zu, die für ein relativ sicherheitsorientiertes Produkt durchaus angemessen war. Deswegen war es damals sicherlich kein Fehler, dass der Gesetzgeber in einigen Segmenten der Altersvorsorge 100-prozentige Beitragsgarantien vorgeschrieben hat. Es war auch kein Fehler, dass die Produktanbieter solche hohen Garantien angeboten haben.

Wenn man beim heutigen Zinsniveau die Kosten variiert, kommt man zu dem Ergebnis, dass eine 100-prozentige Beitragsgarantie nicht darstellbar wäre, selbst wenn der Anbieter pauschal alle Kosten halbiert würde.

Ich bitte darum, dies nicht falsch zu verstehen. Natürlich ist es erstrebenswert, dass Altersvorsorgeprodukte kostengünstig sind. Die Anbieter sollten daher alles tun, die Verträge so effizient wie möglich zu verwalten, damit die Verwaltungskostenquote sinkt. Auch bei der Vergütung sollte eine Provision bezahlt werden, die für den Beratungsaufwand angemessen und nicht exzessiv ist.

Jedoch zeigen unsere Analysen sehr deutlich, dass die Tatsache, dass eine 100-prozentige Beitragsgarantie nicht mehr möglich sein wird, nicht auf ein Kostenproblem, sondern auf ein Zinsproblem zurückzuführen ist.



Vorsitzende Katja Hessel: Herr Dr. Brodesser?

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Ich würde gerne Frau Kremers aus Sicht einer Produktanbieterin fragen: Gehen Sie davon aus, dass Lebensversicherungen in Zukunft überhaupt noch Riesterverträge anbieten können, wenn es keine optionale Öffnung der Beitragsgarantie gäbe? Wir haben bereits vor einem Jahr erste Signale aus der Fonds- wirtschaft erhalten, die mit Verweis auf die 100-prozentige Beitragsgarantie ihr Angebot einstellen wollten. Sie sagten, es sei eine Mogelpackung. Sie würden keine Aktienfonds im Riesterbereich verkaufen, sondern eigentlich verkappte Rentenfonds, bei denen Anlagen nur in Risikoklassen 1 und 2 erfolgten. Befürchten Sie, wenn der Gesetzgeber die Beitragsgarantie nicht öffnen würde, dass die Lebensversicherungswirtschaft sich vom Markt der Riesterprodukte zurückziehen wird?

Vorsitzende Katja Hessel: Die Frage richtet sich an Frau Kremers, HDI Deutschland AG.

Sve Iris Kremers (HDI Deutschland AG): Die Befürchtung kann ich unterstreichen. Denn das Riesterprodukt ist im Hinblick auf die Zulagenbearbeitung und die Umschichtungsmöglichkeiten komplexer als ein normales, einfaches Altersvorsorgeprodukt. Dieses Produkt kann nicht mit den Kosten eines ETF verwaltet werden. An dieser Stelle muss ich Herrn Prof. Dr. Ruß zustimmen.

Hier kommen zwei Dinge zusammen. Zum einen haben wir ein sehr komplexes und kompliziertes Produkt, das bis jetzt die 100-prozentige Garantie beinhaltet hat. Zum anderen haben wir einen Kapitalmarkt, bei dem seit geraumer Zeit, seit 2019, die bis zu 10-jährigen Bundesanleihen im Negativzinsbereich sind. Die Versicherungsunternehmen müssten daher die Zinsen ausgleichen, die am Kapitalmarkt nicht mehr zu erzielen sind. Das kann nicht alleine ein Thema der Versicherungsbranche sein.

Daher möchte ich sehr deutlich unterstreichen, dass das Produkt so nicht mehr darstellbar wäre. Heutzutage ist es wichtig, Kapitalmarktprodukte hinzuzunehmen, weil wir im Sinne der Kunden langfristig unterwegs sind. Auf lange Sicht sollte auch für sehr vorsichtige Kunden eine Absenkung der Beitragsgarantie auf 80 Prozent kein Thema sein.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion der AfD, Herr Prof. Dr. Weyel.

Abg. Prof. Dr. Harald Weyel (AfD): Die Frage richtet sich an Frau Kremers, HDI Deutschland AG, und an die Deutsche Kreditwirtschaft. Wir haben die fatale Erfahrung mit der Riesterrente gemacht, dass die Europäisierung des Themas überhaupt nicht vorgesehen war und dass man bei einem Wegzug ins EU-Ausland vor der Auszahlungsphase die Zuschüsse bzw. die Steuerersparnisse zurückzahlen muss, weil eine steuerschädliche Verwendung vorliegt. Das soll jetzt durch ein europäisches einheitliches Produkt offenbar kompensiert werden. Inwieweit verspricht sich die Kredit- und Bankwirtschaft dadurch tatsächlich eine Belebung dieses Geschäfts und eine Attraktivierung für den Kunden aus Sicht des Verbraucherschutzes?

Sollten nicht alle Bemühungen in die Richtung gehen, eine Grundsatzentscheidung herbeizuführen, bevor man etwas europäisiert, was im nationalen Bereich eine unausgereifte Sache darstellt? Wir sehen überall das Projekt der „Vereinigten Staaten von Europa“. Aber das US-amerikanische Modell der privaten Pensionsvorsorge mit „401(k) defined-contribution“ anstelle von „defined-benefit“, sprich die Beendigung der Beitragsgarantie, würde eine viel größere politische Leistung darstellen und einen größeren Verbraucherschutz beinhalten. Da die Mehrheit der Parteien an das europäische Projekt und die europäischen Staatsanleihen glaubt, müsste dann eine Beitragsgarantie in Form von 50 Prozent europäischer Staatsanleihen genug sein. In welcher Form erwarten Sie eine Geschäftsbelebung in dieser Richtung?

Sve Iris Kremers (HDI Deutschland AG): Mit dem PEPP soll ein Produkt geschaffen werden, das grenzüberschreitend angewendet werden kann, also sowohl hinsichtlich der Inanspruchnahme als auch hinsichtlich der Rentenzahlungsphase. Die steuerrechtlichen Themen sind noch final zu definieren und zu bestimmen, zumindest für das deutsche Steuerrecht. Wenn das gelingen würde, hätten wir ein weiteres Produkt im Portfolio, das mit regulierten Gesamtkosten einen vernünftigen Anspruch für den Kunden mit sich bringt. Daher kann ich mir schon vorstellen, dass das einen weiteren Baustein darstellt.

Zu dem zweiten Punkt, den Sie angesprochen haben: Das ist so. Wie ich schon gesagt habe, ist es wichtig, den Kapitalmarkt hinzuzunehmen. Dies sehen wir auch in verschiedenen Modellen wie zum Beispiel im Sozialpartnermodell, bei dem



inzwischen auch von der 100-prozentigen Garantie abgewichen wird. In der heutigen Situation am Kapitalmarkt sind Garantien für die Kunden nicht mehr darstellbar bzw. extrem teuer. In der Altersvorsorge ist es mit Blick auf die lange Frist auch nicht unbedingt notwendig.

Vorsitzende Katja Hessel: Herr Gerlach, Deutsche Kreditwirtschaft.

Sv Finn Gerlach (Die Deutsche Kreditwirtschaft): Mir geht es ähnlich wie der Kollegin von Check24. Ich bin dazu leider nicht auskunftsähig und müsste es nachreichen. Wir sind ohnehin gerade dabei, eine Stellungnahme zu den MiFID Quick Fix-Anpassungen zu fertigen, und würden dieses Thema integrieren wollen.

Vorsitzende Katja Hessel: Herr Prof. Dr. Weyel, Sie haben noch eine Minute.

Abg. Prof. Dr. Harald Weyel (AfD): Die Frage richtet sich an die Verbraucherzentrale Hamburg e. V. bezüglich der Grundaussage der Stiftung Waren- und Finanztest. Vor einigen Jahren hieß es noch: „Vergesst Riester etc.!“. Es sei sinnvoller, privat vorzusorgen – ohne irgendwelche Garantien oder Versicherungsbestandteile sowie dem Verzicht auf Zuschüsse, aber mit der Möglichkeit, die Ersparnisse an die Erben auszahlen zu lassen. Hat sich an dieser Einschätzung grundsätzlich etwas geändert?

Vorsitzende Katja Hessel: Frau Klug, Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

Sve Sandra Klug (Verbraucherzentrale Hamburg e. V. (Vzhh)): Grundsätzlich hat sich an dieser Einschätzung nichts geändert. Die Produkte sind schlechter geworden. Die guten Produkte stehen nicht mehr zur Verfügung. Wir hörten gerade von den Banksparplänen. Es gibt kaum noch Fondsparpläne. Es ist nur in wenigen Ausnahmefällen sinnvoll, in Riesterprodukte zu investieren.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion der SPD. Die nächste Frage stellt Frau Kollegin Arndt-Brauer.

Abg. Ingrid Arndt-Brauer (SPD): Ich möchte noch einmal zur Leasing- und Factoringaufsicht zurückkommen, die mit dem Gesetzentwurf gestärkt werden soll. Daher möchte ich die BaFin fragen, wie sie zu den Änderungen steht, vor allem zur Einführung des Vier-Augen-Prinzips. Wir haben vorhin schon kritische Äußerungen gehört. Ich möchte

daher von der BaFin wissen, ob sie es für angemessen und sinnvoll hält, welche Auswirkungen es auf die Branche hat und wie viele Institute betroffen sind.

Vorsitzende Katja Hessel: Frau Grimme, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, bitte.

Sve Leonie Grimme (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Wir begrüßen die Änderungen, da sie, wie wir von den Sachverständigen gehört haben, dem Grundprinzip der Institutsaufsicht entsprechen. Zur Stärkung der Governance bei den der Aufsicht unterliegenden Instituten soll der Regelfall das sogenannte Vier-Augen-Prinzip sein. Das setzt zwei Geschäftsleiter voraus. Aus unserer Sicht werden die Institute damit robuster im Hinblick auf die Prävention doloser Handlungen einzelner Personen oder im Hinblick auf die Gefahr, Opfer von dolosen Handlungen zu werden. Zwar ist ein zweiter Geschäftsleiter kein unmittelbarer Garant zur Vermeidung von Schadensfällen oder dolosen Handlungen, aber es reduziert die Gefahr für die Institute sehr deutlich.

Die Auswirkungen halten wir für vertretbar. Auch für kleinere Institute werden wir als Aufsicht nach dem Proportionalitätsprinzip oder dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz gemeinsam mit den Instituten nach Wegen suchen, wie die Zeit bis zum Wirksamwerden dieser Anforderungen genutzt werden kann, zum Beispiel durch interne Lösungen der Institute. Schon jetzt verfügen viele Finanzierungsleasing-Institute über zwei Geschäftsleiter. 208 Institute können diese Anforderung im Moment noch nicht erfüllen. Davon haben aber ungefähr 20 Prozent sogenannte Einzelprokuristen, die schon eine Qualifizierung für eine Geschäftsleiterfunktion haben erwerben können. Aus unserer Sicht besteht ausreichend Zeit, interne Kandidaten zu qualifizieren, um der Anforderung von zwei Geschäftsleitern zeitgerecht entsprechen zu können.

Wenn die Institute alle Anstrengungen unternehmen, um qualifizierte Kandidaten auszubilden, intern zu qualifizieren oder sich nach geeigneten Bewerber umschauen, entspricht es unserer Aufsichtspraxis, dies in unsere Bewertung einzubeziehen. Wenn ein Institut belegen kann, dass es nicht in der Lage war, fristgerecht qualifizierte Bewerber oder Kandidaten zu finden, hat es dann auch nicht zur Folge, dass es die Zulassung verliert. Daher wird man bei Bestandsinstituten bewerten müssen,



welche Anstrengungen unternommen worden sind. Die Aufsicht unterliegt dabei dem Verhältnismäßigkeitsprinzip. Wir gehen davon aus, dass die Institute ausreichend Zeit haben werden, entweder interne Lösungen zu finden, wie etwa die Qualifizierung schon vorhandener Kandidaten, oder geeignete externe Kandidaten zu rekrutieren.

Vorsitzende Katja Hessel: Wir machen weiter mit der Fraktion der CDU/CSU und dem Kollegen Dr. Brodesser.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU): Ich komme auf die Formulierungshilfe zur Restkreditversicherung zurück. Ich interpretiere § 49 VAG-Entwurf dahingehend, dass eine Stornohaftung für Provisionen an die Gesamtlaufzeit des Darlehens angelegt werden soll. Das würde bedeuten, dass man von der bisher geltenden Stornofrist von fünf Jahren abweichen würde, weil auch Darlehenslaufzeiten nicht nur im Konsumentendarlehenbereich, sondern auch im Bereich der Wohnungsbaufinanzierung betroffen wären. Von daher richtet sich meine Frage an die BaFin. Welche Gründe gibt es für die Einführung von verschärften Stornohaftungsregelungen? Die gleiche Frage richte ich auch an die Deutsche Kreditwirtschaft. Welche praktischen Auswirkungen hätte es in Ihrem Geschäftsablauf, wenn eine unbegrenzte Stornohaftungsfrist eingeführt würde?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Oster von der BaFin, wenn ich das richtig sehe.

Sv Alex Oster (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Vielen Dank. Es stimmt, dieser Entwurf sieht vor, dass die Stornohaftungszeit, anders als bei Lebensversicherungen und ergänzenden Krankenversicherungen, nicht fünf Jahre beträgt, sondern dass eine vereinbarte Vertragslaufzeit zu Grunde zu legen ist. Darauf verweist dann auch die Begründung. Man muss sich das vorstellen: Der Vermittler – hier das Kreditinstitut – hat seine Vergütung erhalten, unabhängig vom weiteren Bestand des Versicherungsvertrages. Eine sofort ausgezahlte Abschlussprovision stellt also einen besonders starken Anreiz für den Vermittler am „Point of Sale“ dar, auf einen Vertragsabschluss hinzuwirken, anstatt ergebnisoffen unter Wahrung der Interessen der Versicherungsnehmer zu informieren und zu beraten. Ein am „Point of Sale“ schlecht beratener Versicherungsnehmer wird den Vertrag gegebenenfalls durch Kündigung vorzeitig beenden. Eine längere Stornohaftung für

den Vermittler an diesem „Point of Sale“ führt dann auch zu einer Wahrung der Interessen des Versicherungsnehmers. Man muss hier zusätzlich sehen, dass beim Verkauf oder beim Vertrieb anders als bei Lebensversicherungen oder der substitutiven Krankenversicherung das Kreditinstitut regelmäßig das Produkt eines einzelnen Versicherers vertreibt. Es ist also für den Kunden ein Vergleich nicht möglich. Aus diesem Grunde ist es sinnvoll, dass die Stornohaftung des Versicherungsvermittlers stärker an die Laufzeit des Vertrages gekoppelt ist. Danke.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Oster, dann machen wir weiter mit Herrn Huhn, Deutsche Kreditwirtschaft.

Sv Stefan Huhn (Die Deutsche Kreditwirtschaft): Vielen Dank. Herr Dr. Brodesser, Sie sagten selbst gerade: Dadurch, dass zukünftig auch Risikolebensversicherungen – beispielsweise in der Baufinanzierung – vom Gesetz mit umfasst werden, weil sie als Restkreditversicherung definiert werden, haben wir teilweise sehr lange Provisionshaftungszeiträume, 10 oder 20 Jahre. Gerade im Niedrigzinsumfeld laufen Baufinanzierungen ja entsprechend lange. Wir hatten an anderer Stelle schon erörtert, welche Tätigkeiten während der Vertragslaufzeit für eine Bank notwendig sind. Es sei an dieser Stelle noch einmal auf die Notwendigkeit hingewiesen, entsprechende Kosten zu erstatten. Das kann sehr gerne nach dem arm's length Prinzip (Fremdvergleichsgrundsatz) geschehen, weil wir natürlich auch keine Umgehung zulassen wollen. Aber diese Kosten müssen irgendwie gedeckt werden. Wenn ich eine vertragslange Stornohaftung habe, über einen Zeitraum von 20 Jahren, dann kann ich die Einnahme bei Abschluss im Grunde genommen nicht dafür verwenden, oder ich muss sie auf die komplette Laufzeit verteilen. Es gibt dann also keine Gegenfinanzierung für die sonstigen anfallenden Aufgaben im Rahmen der Bestandsverwaltung.

Vorsitzende Katja Hessel: Herzlichen Dank. Wir machen weiter in der Anhörung mit der FDP-Fraktion und dem Kollegen Schäffler.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich habe eine Frage an den Bund der Versicherten, an Herrn Kleinlein. Ich würde jetzt nicht auf die Provisionsdeckelung zu sprechen kommen,



sondern auf den Rechnungszins und die Entwicklung. Sie haben das vorhin schon ausgeführt, aber mich würde noch interessieren, was für Folgen auf dem Markt entstehen. Wäre es nicht sinnvoll, wenn man als Gesetzgeber die Altersvorsorge einfach flexibler gestalten würde, dass man also im Kern die Verrentungspflicht und die Beitragsgarantie aufhebt und eine Art Altersvorsorgekonto schaffen würde? Hätte man damit nicht viele Probleme gelöst, die aus der Null- und Niedrigzinspolitik der EZB resultieren?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich an Herrn Kleinlein, Bund der Versicherten. Er hat leider keinen Ton. Ich würde jetzt Folgendes machen: Nachdem das mit Herrn Kleinlein vorhin perfekt geklappt hat, bekommt er vier Minuten Redezeit, wenn sein Mikro wieder funktioniert. Wir stellen die Frage vom Herrn Schäffler solange zurück und machen weiter mit dem Kollegen Dr. Brodesser, der die nächste Frage für die CDU/CSU Fraktion stellt. Herr Kleinlein, wenn Sie wieder einen Ton haben, geben Sie kurz im Chat Bescheid. Danke.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Meine letzte Frage bezieht sich auf die Umsetzung des Capital Markets Recovery Package, die ja auch noch Teil des Gesetzes sein soll. Meine Frage richtet sich an die Deutsche Kreditwirtschaft, sowie an die BaFin. Es liegt ein Umdruck vor, wie die umsetzungsbedürftigen Aspekte des Capital Markets Recovery Package in deutsches Recht umgesetzt werden sollen. Erfolgt hier eine 1:1-Umsetzung, oder sehen Sie Anpassungsbedarf?

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Die Frage richtet sich zunächst an die Deutsche Kreditwirtschaft. Herr Gerlach.

Sv Finn Gerlach (Die Deutsche Kreditwirtschaft): Ganz herzlichen Dank für die Frage, Herr Dr. Brodesser, Frau Vorsitzende. In der Tat ist es so, dass weite Teile des Capital Markets Recovery Package durch unmittelbar geltende europäische Verordnungen vorgenommen werden. Das betrifft Regelungen zur Benchmark und das Prospektrecht. Die Anpassungen bezüglich der MiFID II-Richtlinie bedürfen hingegen der besonderen Implementierung in deutsches Recht. Bei dieser Implementierung ist es aus Sicht der deutschen Kreditwirtschaft, wie von Ihnen, Herr Dr. Brodesser, schon

angesprochen, ausgesprochen wichtig, dass wir eine 1:1-Umsetzung bekommen, denn der EU-Gesetzgeber wollte mit dem Capital Markets Recovery Package unnötige Bürokratie abschaffen und die Wirtschaft entlasten, um eine schnelle Erholung zu ermöglichen. Mit dem MiFID Quick Fix sollte auch Kundenbeschwerden Rechnung getragen werden, die sich ebenfalls über zu viel Bürokratie und damit einhergehende Verzögerungen der Order-Prozesse beschweren. Unseres Erachtens nach hat der EU-Gesetzgeber diese Aspekte aufgegriffen und ein sinnvolles Maßnahmenpaket erlassen, das den Anlegerinnen und Anlegern zu Gute kommen wird. Die darin erhaltenen Erleichterungen dürfen aus Sicht der deutschen Kreditwirtschaft national auf keinen Fall verwässert werden. Wir sind allerdings aktuell noch damit befasst, den Umdruck auszuwerten, weil er erst relativ kurzfristig kam. Wir werden uns zeitnah noch mit einer schriftlichen Stellungnahme ins Verfahren einbringen. Ich bitte auch insoweit um Nachsicht. Vielen Dank.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Gerlach. Der zweite Teil der Frage geht an die BaFin, Frau Grimme.

Sve Leonie Grimme (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Vielen Dank. Ich gehe gerne auf die Frage ein, ob im Zuge der Umsetzung ein Gold-plating zu befürchten ist. Nach unserer Einschätzung ist das definitiv nicht der Fall. Wir sehen das als 1:1-Umsetzung. Zu weiten Teilen ist die Umsetzung sogar wortidentisch erfolgt. Von daher würden wir keinerlei Gefahr eines Gold-platings sehen. Wie auch schon mein Vorredner deutlich gemacht hat, dient das Ganze einer vorgezogenen Umsetzung im Rahmen des sogenannten MiFID Quick Fix, um Erleichterungen im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierleistungen vorzusehen, ohne den Anlegerschutz zu beeinträchtigen. Es bleibt ja auch bei dem vorgesehenen Plan, noch unabhängig davon eine weitergehende Evaluation der MiFID-Regeln vorzunehmen. Das wird ja auch derzeit von der EU-Kommission vorbereitet. Auf jeden Fall besteht hier keine Gefahr von Gold-plating. Vielen Dank.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank. Wir haben noch eine Minute.

Abg. Dr. Carsten Brodesser (CDU/CSU): Dann nutze ich die Minute und frage die BaFin noch einmal zum Thema der erweiterten Stornohaftung. Sie



brachten eben das Argument an, dass Fehlanreize im Zusammenhang mit der Platzierung von Darlehen und der gleichzeitigen Vermittlung von bestimmungsgemäßen Versicherungen vermieden werden sollten. Wenn wir jetzt aber einen harten Provisionsdeckel von 2,5 Prozent einführen, dann ist das doch schon eine ganz wesentliche Reduzierung von Fehlanreizen. Ist es also dann noch angemessen und verhältnismäßig, zusätzlich noch die Stornohaftung auf die Gesamtauflaufzeit des Darlehens auszuweiten?

Sv Alex Oster (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Vielen Dank. Das Ganze ist ja ein Paket. Und als Paket entfaltet es seine Wirkungskraft. Dazu gehören die 2,5 Prozent, und dazu gehört auch, sich genau die Ereignisse am „Point of Sale“ anzuschauen. Es geht für den Versicherungsnehmer darum, Umgehungstatbestände zu verhindern und gute, nachhaltige Produkte erwerben zu können. Ich glaube es ist sinnvoll, die Stornohaftung an die längere Laufzeit zu koppeln.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Oster. Nachdem ich ein Zeichen vom Herrn Kleinlein bekommen habe, machen wir jetzt weiter mit den vier Minuten und der Beantwortung der Frage von Herr Schäffler. Herr Kleinlein, bitte.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.): Vielen Dank, Herr Schäffler, für die Frage, vielen Dank, Frau Vorsitzende, für die Geduld. Es ist eine außerordentlich wichtige Frage zu prüfen, ob wir mittlerweile vielleicht einen anderen Weg zum Thema Altersvorsorge gehen sollten. Sie hatten das Stichwort „Vorsorgekonto“ genannt. Wir haben uns beim Bund der Versicherten mit den aktuellen Angeboten auseinandergesetzt. Wir sind zum Teil zu Ergebnissen gekommen, wie sie Herr Prof. Dr. Ruß auch schon beschrieben hat. Die Versicherungswirtschaft ist nicht fähig, hinreichend kostengünstige Produkte anzubieten, um überhaupt den Beitragserhalt darzustellen. Die bisherigen Konzepte, wie wir sie kennen, funktionieren dafür also nicht mehr.

Es gibt verschiedene gute Ansätze, wie man eine kapitalgedeckte Vorsorge voranbringen kann. Wir sind der Überzeugung, wir brauchen eine kapitalgedeckte Komponente zusätzlich zur gesetzlichen Absicherung. Jetzt ist natürlich die Frage, wie sehen dafür die Eckpunkte aus? Wir haben bisher

bei der Riester-Rente zwei verschiedene Garantiekomponenten. Wir haben zum einen den Beitragserhalt als Garantiekomponente. Dazu hat Herr Prof. Dr. Ruß sehr deutlich gemacht, dass die Versicherungswirtschaft nicht mehr fähig ist, das darzustellen. Ich finde aber, wir sollten auch die zweite Garantiekomponente diskutieren. Sie besteht in einer lebenslangen Rente. Dieser Verrentungzwang führt dazu, dass bei Riester spätestens ab dem Alter von 85 jeder Kunde einer Lebensversicherung sein muss. Bei der Rürup-Rente geht das noch früher los. Ich denke, wenn es einen Zeitpunkt gibt, das in Frage zu stellen, dann ist er jetzt gekommen. Denn wenn wir sagen, wir stellen die Garantien am Anfang, in der Ansparfrist in Frage, dann sollten wir auch prüfen, ob wir das in der Verrentungsphase nicht gleichermaßen machen sollten.

Das heißt nicht, dass hier ein Wildwuchs entstehen soll. Sondern das, was wir brauchen, ist eine individuelle Altersvorsorge. Das, was wir brauchen, ist, dass Altersvorsorge so ausgestaltet werden kann, dass sie für jeden und jede Einzelne auch gut passt und funktioniert. Wir nennen das eine Basisdepot-Vorsorge. Wir machen uns dafür stark, dass unabhängig von dem einzelnen Produkt – das kann eine Lebensversicherung sein, das kann ein ETF sein, das kann eine Extrarente oder eine Deutschland-Rente sein – die verschiedenen Komponenten gleichermaßen als Altersvorsorge akzeptiert werden. Sie sollen bis zu einem gewissen Alter, 67, gehalten werden, und dann wird entspart. Auch das Entsparen soll individuell erfolgen können, als Leibrente, als Zeitrente oder womöglich auch in einem Schlag.

Denn wir gehen davon aus, dass Menschen die 67 oder älter sind, nicht automatisch dumm sind, wenn es um finanzielle Sachen geht. Es geht nicht darum, Menschen zu bevormunden und zu sagen „wir zwingen dich in eine Rente“. Sondern wir gehen davon aus, wenn jemand in seinem Arbeitsleben finanzielle Vernunft bewiesen und angespart hat, dann ist diese Person auch fähig, im Alter mit finanzieller Vernunft vorzugehen. Er kann selber darüber entscheiden, ob es eine Leibrente sein soll oder ob das Eigenheim altersgerecht ausgebaut wird oder welche anderen Lösungen er bevorzugt.

Wir verweigern uns nicht der Idee, Garantien einzuschränken. Nur dann sollte man konsequent sein und sagen „statt der Garantie muss Freiheit auch in der Rentenphase vorherrschen“. Wir haben mit



unserer Idee der Basisdepot-Vorsorge einen Vorschlag gemacht, den wir hoffentlich ab Herbst noch einmal diskutieren können.

Abg. **Frank Schäffler** (FDP): Wir werden dafür sorgen, vielen Dank.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank, Herr Kleinlein. Wir machen weiter in der Anhörung mit der SPD-Fraktion und die nächste Frage stellt der Kollege Schraps.

Abg. **Johannes Schraps** (SPD): Vielen herzlichen Dank, Frau Vorsitzende. Ich würde an dieser Stelle gerne, weil das vorhin von der FDP Fraktion aufgeworfen wurde, Herrn Oster von der BaFin noch einmal die Möglichkeit geben, zu der Frage der Sittenwidrigkeit und § 48a VAG Stellung zu nehmen. Herr Tenhagen hatte das angesprochen. Ich würde Herrn Oster gerne die Möglichkeit geben, darauf noch einmal zu erwidern.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank. Die Frage richtet sich jetzt an Herrn Oster, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Sv **Alex Oster** (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)): Vielen Dank. Wir haben schon vor geraumer Zeit mit dem Thema begonnen, und wir sehen, dass es an dieser Stelle Fortschritte gibt. Wenn man sich unser Aufsichtsprogramm anguckt, dann sehen Sie, dass wir schon 2020 mit dem Thema begonnen haben. Das sind alles Ausflüsse aus der Marktuntersuchung, die uns die Richtung vorzeigt, wo wir mit dem Thema hinwollen. So wie es jetzt in diesem Gesetzentwurf ausgelagert ist, geht es auch in diese Richtung. Wir haben uns neben der Lebensversicherung auch die Restschuldversicherung angesehen.

Die Restschuldversicherung wird in Form von Gruppenversicherungsverträgen vertrieben. Das ist nach geltender Lesart grundsätzlich keine durch die Versicherungsvertriebsrichtlinie geregelte Vertriebstätigkeit. Daher sehen wir es an dieser Stelle als schwierig an, § 48a VAG direkt und unmittelbar anzuwenden. Dabei tun sich rechtliche Fragen auf. Denn die Kreditinstitute als Gruppenspitze sind in dieser Konstellation gerade keine Versicherungsvermittler. Daher muss man einen Ansatzpunkt suchen. Das haben wir jetzt in dem Gesetzentwurf mit der Regelung für einen gesetzlichen Provisionsdeckel wiedergefunden. Er gibt uns eine rechtssichere Handhabung, diese Dinge anzugehen.

Abg. **Johannes Schraps** (SPD): Vielen Dank, Herr Oster. Darf ich noch eine Nachfrage stellen, Frau Vorsitzende?

Dann würde ich bei Herrn Gatschke vom VZBV nachfragen. Und zwar hat Herr Dr. Brodesser noch einmal den Punkt der Stornohaftung aufgeworfen. Ich würde Sie noch einmal um eine Einschätzung zu der Frage der Stornohaftung bitten, die Herr Dr. Brodesser gerade gestellt hat. Vielen Dank.

Vorsitzende **Katja Hessel**: Vielen Dank, die Frage richtet sich jetzt an Herrn Gatschke, Verbraucherzentrale Bundesverband.

Sv **Lars Gatschke** (Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)): Vielen Dank für die Frage. In der Tat ist eine Stornohaftungszeit von fünf Jahren sehr marktüblich. Das hängt auch damit zusammen, dass es für kapitalbildende Lebensversicherungen eine entsprechende Regelung im VVG gibt. Damit hat man einen gewissen Einklang. Das Problem bei den Restschuldversicherungen besteht ja in der Tat darin, dass sie eine Einmalprämie sind. Das interessante bei der Marktuntersuchung der BaFin war auch, dass versicherungsseitig durchaus ratierliche Zahlungsweisen angeboten werden, die Bank aber in der Vereinbarung mit dem Versicherer sich regelmäßig immer für die Einmalprämie entscheidet. Von dieser Warte her wäre es überhaupt kein Problem, auf eine ratierliche Zahlung umzustellen. Entsprechend würde man das Problem der Stornohaftung komplett ad acta legen können. Man hätte ein Gleichklang der Interessen, wie Herr Oster von der BaFin das beschrieben hat. Einen Gleichklang der Interessen des Vermittlers mit denen des Verbrauchers, was die Vertragslaufzeit der Versicherung betrifft. Diese Möglichkeit würde bestehen.

Man hätte nicht das Problem, dass der Vermittler einer Stornohaftung unterliegt. Außerdem bedeutet eine vorzeitige Auflösung eines solchen Versicherungsvertrages auch für Verbraucher eine erhebliche finanzielle Einbuße. Es gibt gerade im Bereich der Restkreditversicherung das Problem, dass ein Zusammenhang mit der Kreditverbindlichkeit besteht. Heutzutage bieten viele Kreditinstitute vorzeitige Rückzahlungen an. Die Verbraucher, die diese vorzeitigen Rückzahlungen in Anspruch nehmen, haben dann das Problem, dass sie wirtschaftliche Nachteile bei der Einmalprämie in der Restschuldversicherung verzeichnen. Daher wäre der Königsweg eine ratierliche Zahlung. Dann wäre das



auch nicht kreditfinanziert. Dann wäre die wirtschaftliche Überforderung durch die hohe Kreditsumme unter Umständen nicht so extrem. Das ist das, was die Kollegin Heyer angesprochen hat. Man würde einen Gleichklang haben und hätte das Problem der Stornohaftung umschifft.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Gatschke. Wir machen weiter mit der Fraktion DIE LINKE. und dem Kollegen Cezanne.

Abg. Jörg Cezanne (DIE LINKE.): Dankeschön, Frau Vorsitzende. Zum Schluss komme ich noch einmal zum namensgebenden Teil der heutigen Gesetzesanhörung, dem Schwarmfinanzierungsteil, zurück. Meine Frage richtet sich an Herrn Rechtsanwalt Mattil. Herr Mattil, ich habe eine zweigeteilte Frage. Über die Haftung der Organmitglieder ist hier schon gesprochen worden. Wie beurteilen Sie aus Ihrer Praxiserfahrung die im Gesetz vorgesehene Haftungsregelung? Und wie bewerten Sie es, dass die Mehrheit des Bundestages beim Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz keine vollständige Haftung von Wirtschaftsprüfern bei einfacher Fahrlässigkeit vorgenommen hat? Da besteht ja ein gewisser Widerspruch.

Die zweite Frage adressiert noch einmal die Durchbrechung des Erfordernisses einer Bankerlaubnis, darüber hatten Sie schon gesprochen. Wären Sie bereit, Ihre Lösung, die Sie in Bezug auf die Anlageschwellen präferieren würden, noch einmal kurz zu erläutern? Dankeschön.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Cezanne. Die Frage richtet sich an Herrn Mattil.

Sv Peter Mattil (Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht): Vielen Dank, Herr Cezanne. Zunächst zur Haftung: Es gibt dazu diverse Gesetze im Kapitalmarktrecht – das Vermögensanlagengesetz, das Wertpapierprospektgesetz und das Kapitalanlagen gesetzbuch. Einerseits gibt es die Haftung des Emittenten. Da gibt es dann die Haftung des Prospektverantwortlichen, also der Hintermänner, die sozusagen die Strippen ziehen. Natürlich haften auch Leute, die als Geschäftsführer oder als Aufsichtsräte tätig sind. Das muss man unterscheiden. Dabei ist in der Regel Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit erforderlich, was die Haftung der Emittenten betrifft. Man muss Vorsatz oder zumindest grobe Fahrlässigkeit nachweisen, was in der Praxis so gut wie nie gelingt. Deswegen werden viele Klagen abgewiesen. Wir sind in der Beweispflicht, und wir

träumen davon, dass man eine Haftung auch aufgrund einfacher Fahrlässigkeit durchsetzen kann. Diese ist wirklich schwer von der groben Fahrlässigkeit abzugrenzen. Der Anleger hat das Nachsehen, wenn er einen entsprechenden Nachweis nicht erbringen kann.

Die Haftung der Wirtschaftsprüfer ist ein anderes Thema. Man muss sich vergegenwärtigen: Ich als Anwalt, jeder Steuerberater, jeder Arzt und jeder Architekt haften bei einfacher Fahrlässigkeit völlig unbegrenzt. Ich muss für eine Milliarde, für vier Milliarden Euro haften, wenn ich entsprechende Mandate habe. Daher muss ich eine entsprechende Haftpflichtversicherung haben, die man auch am Markt bekommt. Warum ausgerechnet die Wirtschaftsprüfer bei einfacher Fahrlässigkeit nicht haften, ist mir ein vollkommenes Rätsel. Ich weiß von vielen Insolvenzverwaltern, die sagen: „Den Wirtschaftsprüfer verklage ich gar nicht. Das kann ich mir angesichts der Haftungsbegrenzung sparen. Den Vorsatz kriege ich niemals nachgewiesen.“ Und wenn man nicht haftet, behauptet ich, gibt man sich auch nicht so viel Mühe. Das ist einfach so. Wenn ich nicht haften würde, würde ich nicht zehnmal hingucken, bevor ich irgendetwas herausgabe. Eine Haftung für einfache Fahrlässigkeit, wie in jedem Beruf, wäre für Wirtschaftsprüfer auf jeden Fall wünschenswert.

Zur dritten Frage, der Durchbrechung der Bankerlaubnis für die Gewährung von Krediten und das Akzeptieren von Einlagen bei der Schwarmfinanzierung: Habe ich die Frage richtig verstanden, dass Sie an die Schwellen angeknüpft haben?

Abg. Jörg Cezanne (DIE LINKE.): Ja. Sie haben in Ihrem Gutachten Anlageschwellen angesprochen.

Sv Peter Mattil (Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht): Einzelanlageschwellen gibt es im Vermögensanlagengesetz bei der Schwarmfinanzierung und im Wertpapierprospektgesetz in § 6. Das betrifft alle Angebote bis 8 Millionen Euro, die man prospektfrei verkaufen darf. Bei der Schwarmfinanzierung im Vermögensanlagengesetz gibt es eine Grenze von 1 000 Euro für den Anleger. Er kann nur mehr anlegen – bis maximal 25 000 Euro –, wenn er eine Selbstauskunft über seine Einkommensverhältnisse gibt. Diese Einzelanlageschwellen sind natürlich ein sehr starker Schutz für Anleger, sich nicht zu übernehmen. Wenn ich mir vorstelle, dass ein einzelner Verbraucher einen Kredit



von 100 000 Euro gibt, dann wäre mir unwohl dabei. Die Einzelanlageschwellen sollten auch an dieser Stelle vorgesehen werden, genauso wie im Vermögensanlagengesetz und im Wertpapierprospektgesetz auch.

Abg. Jörg Cezanne (DIE LINKE.): Herzlichen Dank.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Herr Mattil. Damit kommen wir zum letzten Fragensteller in dieser Anhörung, und das ist für uns der Kollege Schmidt für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

Abg. Stefan Schmidt (B90/GR): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich gehe noch einmal zurück zu Frau Klug von der Verbraucherzentrale Hamburg. Sie hatten in der ersten Runde ihre Position zum Provisionsdeckel beschrieben. Ich würde Sie gerne nach unserem Antrag fragen. Wie beurteilen Sie die darin enthaltenen weiteren Forderungen zur Restschuldversicherung? Der Provisionsdeckel ist das eine, aber es sind noch weitere Forderungen enthalten, wie bei Restschuldversicherungen in Zukunft mehr Schutz für Verbraucherinnen und Verbraucher erreicht werden könnte.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, die Frage richtet sich an Frau Klug, Verbraucherzentrale Hamburg.

Sve Sandra Klug (Verbraucherzentrale Hamburg e. V. (Vzhh)): Vielen Dank für die Frage. Grundsätzlich muss man sich noch einmal klar machen, dass es auf diesem Markt systematische Strukturen gibt. Wir haben vorhin schon kurz darüber gesprochen. Es gibt große Anbieter, die hier zusammenwirken, und es gibt unterschiedliche Verbrauchergruppen. Es gibt eine große Gruppe in diesem Markt, die extrem schützenswert ist. Das sind die Verbraucher, die unter Druck stehen und Geld brauchen und die sich häufig nicht ganz so gut in der Finanzwelt bewegen. Manchmal sind sie beispielsweise durch eine Scheidung in eine Situation gekommen, wo Geld wirklich notwendig ist. Diese Menschen sind zunächst zu schützen, weil sie nämlich alles unterschreiben, was ihnen vorgehalten wird und sie das einzige Ziel haben, einen Kreditvertrag zu bekommen. Da ist es ihnen völlig egal, ob sie sieben Tage später einen „Welcome Letter“ bekommen, mit dem sie über das Widerrufsrecht aufgeklärt werden. Ihnen ist im Beratungsgespräch gesagt worden: „Du musst das aber abschließen!“ – sei es direkt oder nur suggestiv. Meistens achten sie beim „Welcome

Letter“ nicht auf das Widerrufsrecht. Abgesehen davon, ist der Brief oft nicht aussagekräftig und eher ein Werbeschreiben. Wir haben das untersucht. Die ganzen auf Information abzielenden Maßnahmen nützen an dieser Stelle nicht viel.

Wir müssen uns klar machen, dass wir zwei Seiten betrachten müssen. Einmal geht es um den Abschluss: Wie schützen wir die Leute vor dieser Situation, dass sie in eine Kreditspirale geraten und am Ende wirklich massive finanzielle Probleme bekommen? Dann müssen wir die zweite Frage stellen: Wenn die Leute nicht präventiv geschützt werden könnten, wie kriegen wir sie möglicherweise hinterher aus den Verträgen?

Betrachten wir zunächst den Abschluss: Ein Mechanismus wäre, den Restschuldversicherungsbeitrag nicht per Kredit zu finanzieren. Dann müsste er auf Ebene des Verbrauchers selbst bezahlt werden. Man müsste natürlich darauf achten, dass nicht ein zweiter Kreditvertrag abgeschlossen wird, um die Restschuldversicherung zu bezahlen. Solche Umgehungsversuche muss man natürlich verhindern. Das wäre aber eine Möglichkeit.

Dann hatten wir vorhin schon über eine zeitliche Entkoppelung gesprochen. Das ist auch ein Vorschlag von Ihnen. Ich finde, das ist grundsätzlich eine gute Idee. Man muss aber darauf achten, dass es eine tatsächliche zeitliche Entkopplung ist. Dem Verbraucher den Kreditvertrag zu verkaufen und gleichzeitig die Restschuldversicherung um eine Woche nach hinten zu datieren – so etwas darf eben nicht passieren. Sondern die Leute sollten ernsthaft die Möglichkeit haben, sich zu überlegen, ob sie das brauchen. Um diese Möglichkeit zu haben, wäre es wichtig, wie Herr Gatschke vorhin schon ausführte, mehr Wert auf vernünftige Beratung und Bedarfsanalyse zu legen. Braucht man überhaupt einen Vertrag? Wenn ja, welchen? Da müsste sicherlich mehr passieren.

Wir haben schon über die Höhe der Restschuldversicherungsprovision gesprochen. Ich finde, 2,5 Prozent sind immer noch zu viel. 1,5 Prozent wären sicherlich sinnvoller. Der zweite Weg wäre zu schauen, was passiert, wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist. Hier wäre die Überlegung, die Wucherrechtsprechung zu schärfen. Eine Idee war auch das doppelte Preisschild: Es gibt dann einen Effektivzins mit und ohne Restschuldversicherung.



Wenn das als Anknüpfungspunkt für die Wucherrechtsprechung zur Verfügung stehen würde, könnte das helfen. Das doppelte Preisschild als Information, um vor dem Abschluss zu schützen, ist hingegen nicht so geeignet. Ich führte schon aus, dass Leute in finanziell prekärer Situation alles unterschreiben, egal wie viele Preisschilder es gibt.

Es wäre wichtig, dass diese Maßnahmen wirklich eingeführt werden und eine Evaluierung zu implementieren. Man sollte nach zwei Jahren gucken, ob es etwas genutzt hat oder ob der Markt immer noch nicht funktioniert. Dann müsste man neu einhaken. Vielen Dank.

Vorsitzende Katja Hessel: Vielen Dank, Frau Klug. Damit sind wir am Ende der heutigen Anhörung. Ein herzliches Dankeschön an alle Sachverständigen. Sie haben es mitbekommen: Wenn wir ein solches Omnibus-Gesetz haben, dann ist es auch eine sehr quirlige Anhörung mit vielen verschiedenen

Punkten und vielen Experten. Ganz herzlichen Dank all denen, die uns hier mit Rat und Tat zur Seite gestanden und die Fragen beantwortet haben. Ansonsten bleibt mir wie immer an dieser Stelle der Terminhinweis an die Kolleginnen und Kollegen des Finanzausschusses. Wir sehen uns am Mittwoch bereits um 8 Uhr, weil wir um 11 Uhr für das Infektionsschutzgesetz unterbrechen müssen. Allen anderen wünsche ich eine schöne Woche, den Kollegen natürlich auch. Bleiben Sie gesund und hoffentlich auf ein baldiges persönliches Wiedersehen. Tschüss.

Schluss der Sitzung: 16:01 Uhr

Katja Hessel, MdB
Vorsitzende



- Anlagenverzeichnis -

- Anlage 1:** Stellungnahme des Bundes der Versicherten e.V.
- Anlage 2:** Stellungnahme des Bundesverbandes Crowdfunding e.V.
- Anlage 3:** Stellungnahme der Check24 Vergleichsportal GmbH
- Anlage 4:** Stellungnahme des Deutschen Factoring Verbandes e.V.
- Anlage 5:** Stellungnahme der Deutschen Kreditwirtschaft
- Anlage 6:** Stellungnahme der Finanztip Verbraucherinformation GmbH
- Anlage 7:** Stellungnahme der HDI Deutschland AG
- Anlage 8:** Stellungnahme von Herrn Peter Mattil, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
- Anlage 9:** Stellungnahme von Herrn Prof. Dr. Jochen Ruß, Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH
- Anlage 10:** Stellungnahme des Verbandes deutscher Kreditplattformen e.V.
- Anlage 11:** Stellungnahme der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)
- Anlage 12:** Stellungnahme der Verbraucherzentrale Hamburg e.V. (Vzhh)
- Anlage 13:** Stellungnahme der Verbraucherzentrale Sachsen e.V.

Bund der Versicherten e. V., Gasstr. 18 – Haus 4, 22761 Hamburg

Per E-Mail: finanzausschuss@bundestag.de

Deutscher Bundestag

Finanzausschuss

Die Vorsitzende

Katja Hessel, MdB

Platz der Republik 1

11011 Berlin

15.04.2021

Stellungnahme des Bund der Versicherten e.V. (BdV) zu dem

**Entwurf einer Fünften Verordnung zur Änderung von Verordnungen nach
dem Versicherungsaufsichtsgesetz**

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

sehr geehrte Damen und Herren,

als gemeinnützige Verbraucherschutzorganisation auf dem Gebiet der privaten Versicherungen mit rund 45.000 Mitgliedern möchten wir mit dieser Stellungnahme die unmittelbaren und mittelbaren Konsequenzen einer Senkung des Höchstrechnungszinses sowie geeignete Alternativen aufzeigen.

Gegenstand dieser Stellungnahme sind vorrangig die versicherten Leistungen der betroffenen Versicherungsverträge – unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen auf Verbraucherinnen und Verbraucher.

Zusammenfassende Bewertung

Die Zielsetzung des Referentenentwurfs können wir aus Versicherten-Perspektive weder teilen noch nachvollziehen. Deshalb sprechen wir uns als BdV aus grundsätzlichen Erwägungen gegen die im Entwurf formulierte Senkung des Höchstrechnungszinses aus. Diese ist nicht nur

- finanz-, fiskal- und haushaltspolitisch nutzlos,
- wettbewerbspolitisch fragwürdig und
- ordnungspolitisch widersinnig.

Vielmehr sehen wir für den Fall einer Senkung des Höchstrechnungszinses eine erneute einseitige Schlechterstellung der Versicherten:

- Die Senkung des Höchstrechnungszinses wirkt sich auf nahezu alle kapitalbildenden Tarife negativ aus und führt zu deutlich niedrigeren Rentenleistungen. Viele Bestandsverträge, v. a. „Riester“- und „Rürup-Renten“ erfahren durch den Ansatz des niedrigeren Rechnungszinses eine Kürzung der versicherten Leistung um etwa 10 Prozent(!)
- Die Provisionen für einen marktüblichen Vertrag steigen bei gleicher garantierter Rentenleistung um etwa 30 Prozent(!)

In unmittelbaren Zusammenhang zu dem vorgelegten Referentenentwurf besteht für diese Problemstellungen erheblicher Handlungsbedarf:

1. Die gesetzlich verpflichtende Verrentung für „Riester“- und „Rürup-Renten“ ist unter Altersvorsorgeaspekten nicht bedarfsgerecht. Außerdem wirkt sie wettbewerbsverzerrend, da der Gesetzgeber mit der Verrentungspflicht für die Phase der Altersleistung ein Angebotsmonopol der Lebensversicherer erzeugt hat, das Wohlstandsverluste für die Nachfrageseite und Ausgabenbelastungen für die öffentlichen Haushalte zur Konsequenz hat.

Diese Verrentungspflicht sollte gestrichen werden. Es ist ausreichend, wenn es jedem Altersvorsorgesparer freisteht, eine Verrentung seiner Altersleistung entsprechend seinem persönlichen Bedarf (nicht) zu wählen.

2. Der Gesetzgeber sollte ein milderes Mittel wählen und die renditemindernde Kostenbelastung der Versicherungsverträge senken. Ein erster Ansatz wäre die zeitnahe Einführung eines angemessenen Provisionsdeckels – sowie perspektivisch eine umfassende Neuregelung der kalkulierten Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten und der Überschussbeteiligung.
3. Diese Maßnahmen sollten von einer ergebnisorientierten Beteiligung von Verbraucherverbänden und einer Stärkung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hinsichtlich ihrer Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten flankiert werden.

1 Grundsätzliche Anmerkungen zur Verfahrensweise

Vor dem Hintergrund, dass die aktuelle epidemische Lage auch die politischen Entscheidungsprozesse in vielerlei Hinsicht beeinflusst, möchten wir an dieser Stelle einige grundsätzliche Anmerkungen dieser Stellungnahme voranstellen.

Viele Menschen durchleben momentan eine schwere Zeit. Diese in vielerlei Hinsicht beschwerliche Situation ist begleitet von einem erodierenden Vertrauen in die politischen Institutionen und Entscheidungsprozesse. Wenn sich in so einem politischen Umfeld Interessengruppen positionieren, die dem Rechtsstaat und der parlamentarisch-demokratischen Regierungsweise gegnerisch bis feindlich gegenüberstehen, ist es umso wichtiger und dringlicher, mehr Vertrauen und mehr Transparenz herstellen.

Auch wenn wir großes Verständnis für die aktuelle Arbeitsbelastung im politischen Bereich haben, sehen wir es als wenig förderlich an, dass uns das Bundesministerium der Finanzen zum wiederholten Male eine unangemessen kurze Zeit zur Abgabe einer Stellungnahme eingeräumt hat. Vier (!) Arbeitstage sind im zeitlichen Umfeld von anstehenden gesetzlichen Feiertagen sehr eng bemessen, zumal es um einen komplexen und aktuariell anspruchsvollen Sachverhalt geht.

Auch ist es außerordentlich irritierend, dass sowohl bestimmte Verbände der Anbieter- und Vermittlerseite als auch Pressevertreter „vorab“ Einsicht in die Entwurfsfassungen nehmen konnten.

Angesichts der Tatsache, dass wir wiederholt versuchten, mit dem Bundesministerium der Finanzen die hier tangierten Probleme zu diskutieren und zu keiner Zeit eine Gesprächsbereitschaft signalisiert wurde, ist dies umso bedauerlicher.

Mehr Transparenz und vertrauensbildende Maßnahmen sehen wir insofern – auch über die Vorgehensweise bei diesem Verordnungsverfahren hinaus – als entscheidend an, um die Akzeptanz politischer Entscheidungen zu stärken und nachhaltig zu sichern.

Vor diesem Hintergrund begrüßen wir es, dass der Deutsche Bundestag diesen Verordnungsentwurf im Finanzausschuss thematisiert.

2 Auswirkungen einer Senkung des Rechnungszinses

Eine weitere Senkung des Höchstrechnungszinses würde die Lebensversicherer – unabhängig von der unternehmensindividuellen Finanzstärke – verpflichten, die von ihnen angebotenen Verträge in einer Vielzahl von Zweigen der Lebensversicherungssparte zu verteuern. Entscheidende Elemente der wettbewerblichen Unterschiede der Lebensversicherer, nämlich die Risikotragfähigkeit und die Ertragsstärke der einzelnen Unternehmen, würden dadurch auf einem noch niedrigeren Niveau nivelliert – v. a. zu Lasten der Versicherten: Das Prämien-Leistungsverhältnis verschlechtert sich, da die versicherten Leistungen („Garantieleistungen“) reduziert werden.

2.1 Auswirkungen auf Neuabschlüsse

Dies betrifft zunächst Lebens- und Rentenversicherungen zur Altersvorsorge:

- Klassische Lebensversicherungen: Die garantierte Erlebensfallleistung sinkt.
- Private Rentenversicherungen: Die garantierte Erlebensfallleistung und die garantierte Rentenleistung sinken.
- Fondsgebundene Rentenversicherungen: Der garantierte Rentenfaktor sinkt.
- Angebote der „Neuen Klassik“: Die garantierte Erlebensfallleistung, die garantierte Rentenleistung und der garantierte Rentenfaktor sinken.

Insbesondere betrifft die Senkung des Höchstrechnungszinses Altersvorsorgeverträge im Sinne des § 1 Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes (AltZertG) und Basisrentenverträge im Sinne des § 2 AltZertG – also „Riester“- und „Rürup-Renten“:

- Klassische und fondsgebundene „Rürup-Renten“, sowie auch hier die Angebote der „Neuen Klassik“.
- Klassische und fondsgebundene „Riester-Renten“, sowie auch hier die Angebote der „Neuen Klassik“.
- Klassische und fondsgebundene Versicherungen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV), sowie auch hier die Angebote der „Neuen Klassik“.

Bei den meisten derartigen Angeboten ist die Konsequenz, dass das zu Rentenbeginn vorhandene Kapital niedriger ist als die Summe der eingezahlten Beiträge und Zulagen. Es werden dann die öffentlichen Haushalte belastet, um die Kostenbelastungen (und dadurch verstärkten Leistungsminderungen) dieser Verträge über die Zulagenförderung und die nachgelagerte Besteuerung zu kompensieren.

Zudem sind auch andere Versicherungsverträge betroffen, die der Absicherung dauerhafter Arbeitskraftverluste und Hinterbliebener im Todesfall dienen:

- Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen,
- Risikolebensversicherungen.

Hier hat die Zinssenkung eine deutliche Prämien erhöhung für eine bestimmte versicherte Leistung zur Folge. Es kommt also auf die Versicherungskunden eine weitere Kostenbelastung zu.

2.2 Auswirkungen auf Bestandsverträge

Anders als im Verordnungsentwurf ausgeführt, werden nicht nur Neuverträge schlechter gestellt. Auch Millionen von schon bestehenden Verträgen sind betroffen und müssen Kürzungen hinnehmen.

Dies betrifft vorrangig die Rentenleistung bei bestehenden „Riester“-, „Rürup“-, versicherungsförmigen bAV- und privaten Renten, die deutlich abgesenkt werden.

Seit Einführung der „Riester-Renten“ vor etwa 20 Jahren hat sich in der Branche durchgesetzt, dass die Versicherer die Rentenhöhen erst zu Rentenbeginn errechnen und dabei auf den dann gültigen Höchstrechnungszins abstellen.

Daher sind naheliegender Weise ein Großteil der über 40 Millionen bestehenden Rentenverträge betroffen und müssen bei einer Zinssenkung dann auch sinkende Renten hinnehmen.

Beispiel: Eine heute 67 Jahre alte Frau möchte 10.000 Euro verrenten. Da der Anspargang beim Versicherer erfolgte, fallen keine Provisionen für einen erneuten Neuabschluss an.

- Bei einem Rechnungszins von 0,9 Prozent erhält sie eine Rente von 33,20 Euro¹.
- Bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent erhält sie eine Rente von 30,10 Euro.

Die Rente sinkt also durch den niedrigeren Rechnungszins von 33,20 Euro auf 30,10 Euro. Die Rentenkürzung beträgt also 9,25 Prozent.

Aktuariell fällt diese Rentenkürzung umso deutlicher aus, je später der Rentenbezug einsetzt. Damit sind insbesondere die jüngeren Generationen besonders betroffen.

Die aufgezeigten Auswirkungen würden sich nach der Absenkung des Höchstrechnungszinses zwangsläufig über alle Tarife am Markt erstrecken – also auch auf die Tarife von Unternehmen, die aufgrund ihrer Finanzstärke einen höheren Rechnungszins ansetzen können (und aktuell bis zu 0,9 Prozent kalkulieren dürfen).

Lösung: Es muss für Verträge im Sinne des AltZertG die Möglichkeit eröffnet werden, die Altersleistung auch jenseits der Systematik der Lebensversicherer zu nutzen. Die gesetzliche Verpflichtung zur Verrentung der Altersleistung muss dafür entfallen. Es braucht mehr Freiheit in der Wahl, wie das angesparte Kapital im Alter (für den konkret-individuellen Einzelfall bedarfsgerecht) verwendet wird. Nur so kann verhindert werden, dass gezwungenermaßen eine Kürzung des Geldes erfolgt, das man zur Alterssicherung zur Verfügung hat.

2.3 Auswirkungen auf die Höhe der Provision beim Vertragsabschluss

Bei einem niedrigeren Rechnungszins steigt die notwendige Prämie zum Erhalt eines bestimmten Absicherungsziels.

¹ Gerechnet mit Sterbetafel DAV04R-Aggr., Verwaltungskosten in Höhe von 1,5 % der Rente, Rentengarantiezeit 15 Jahre.

Rechnungszins 0,9 %: Möchte eine im Jahr 2020 25 jährige Frau eine garantierte Rente von 100 Euro ab dem Alter 67 erwerben, so muss sie bei einem Rechnungszins von 0,9 Prozent eine Monatsprämie von etwa 65 Euro bezahlen².

Die gesamte Beitragssumme beträgt dann 32.760 Euro und eine Provision in Höhe von vier Prozent dieser Beitragssumme bemisst sich damit auf 1.310 Euro.

Rechnungszins 0,25 %: Möchte eine im Jahr 2020 25 jährige Frau eine garantierte Rente von 100 Euro ab dem Alter 67 erwerben, so muss sie bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent eine Monatsprämie von etwa 85 Euro bezahlen.

Die gesamte Beitragssumme beträgt dann 42.840 Euro und eine Provision in Höhe von vier Prozent dieser Beitragssumme bemisst sich damit auf 1.714 Euro.

Provisionssteigerung: Nur durch den Ansatz eines niedrigeren Rechnungszinses ergibt sich eine Steigerung der Provision von 1.310 Euro auf 1.714 Euro.

Dies entspricht einer Steigerung der Provision um etwa 30 Prozent.

Die Provision belastet die Prämie des Versicherten und wirkt damit unmittelbar leistungsmindernd.

Lösung: Mit einem angemessenen Provisionsdeckel muss der Gesetzgeber hier zeitnah in einem ersten Schritt gegensteuern.

3 Auswirkung auf die Entlastung der Versicherer

Neben den dargestellten nachteiligen Effekten einer weiteren Senkung des Höchstrechnungszinses sehen wir darüber hinaus auch keine empirisch belegten (zinssenkungsinduzierten) spürbaren und nachhaltigen Entlastungs-

² Hier und im Folgenden kalkuliert nach Sterbetafel DAV04R-Aggr, Rentengarantiezeit 15 Jahre, Zillmersatz 2,5 %, Kosten im Rentenbezug von 1,5 % der Rente, durchschnittliche Belastung mit Kosten in Höhe von 10 Prozent der Prämie.

bzw. Stabilisierungseffekte für die Versicherer. Wenn also das finanzpolitische Ziel der im Referentenentwurf formulierten Senkung des Höchstrechnungszinses darin bestehen sollte, die Versicherer zu entlasten, dann sehen wir dieses Ziel verfehlt.

Unsere regelmäßigen Studien zur Solvenzlage der Lebensversicherer zeigen vielmehr auf, dass eine Verschärfung der Lage zu erwarten ist, bei der die Senkung des Höchstrechnungszinses keine Entlastung bringt.³ In der Fachwelt werden unstrittig weitere Run-Offs erwartet, die dann zusätzliche Nachteile für die Versicherten zur Folge haben.

Es ist dringend geboten, statt mit Placebo-Maßnahmen wie der Senkung des Höchstrechnungszinses Aktionismus an den Tag zu legen, gegenüber den Versicherten transparent die desolate Situation zu kommunizieren und die angemessenen politischen Schlüsse zu ziehen.

4 Sozialpolitische und gesamtgesellschaftliche Auswirkungen

Die Senkung des Höchstrechnungszinses würde sich nicht nur auf den Lebensversicherungsmarkt, sondern auch sozialpolitisch und gesamtgesellschaftlich auswirken. Durch die Rentenreformen der letzten Jahre (Senkung des Rentenniveaus, Wegfall der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente etc.) ist die Notwendigkeit verstärkt worden, die Alterssicherung durch private und betriebliche Altersvorsorge zu stärken und dabei insbesondere Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsrisiken durch Versicherungsverträge abzusichern (Lebens- und Rentenversicherungen, betriebliche Altersvorsorge, Riester- und Rürup-Renten, Berufsunfähigkeitsversicherungen etc.). Sowohl die Bereitschaft als auch die fiskalischen Möglichkeiten für die Eigenvorsorge werden durch die Senkung des Höchstrechnungszinses (und die damit ausgelöste Teuerung der Versicherungen) nochmals deutlich geschwächt.

Insbesondere würden die Zielsetzungen der Bundesregierung zur Stärkung der Eigenvorsorge konterkariert. Die durch die Senkung des Höchstrechnungszinses ausgelöste Schwächung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sowie der Risikoabsicherung (z. B. für die Berufs- und

³ Siehe z. B. <https://www.bundderversicherten.de/stellungnahmen/solvabilitaetsberichte>, abgerufen am 30.03.2021

Erwerbsunfähigkeit) würde sich damit sozialpolitisch und gesamtgesellschaftlich konkret in sinkenden Alterseinkünften äußern, welche wiederum eine Ausweitung der Staatsausgaben (Mehrausgaben für Bund, Länder und Kommunen für die Grundsicherung im Alter etc.) nach sich ziehen wird.

5 Abschließende Bewertung: Zielsetzung und Notwendigkeit der Regelung sind nicht nachvollziehbar

Der Abschnitt zur Begründung des Entwurfs stellt schon im ersten Absatz auf Seite 5 klar:

„Der Rechnungszins ist ausreichend vorsichtig zu wählen, um den Aufbau der Deckungsrückstellung dauerhaft sicherzustellen.“

Diese Vorschrift gilt unabhängig vom Höchstrechnungszins. Der Höchstrechnungszins ist insofern (da er der Bestimmung des Begriffs folgend kein „Einheitsrechnungszins“ ist) nicht alleinig ausschlaggebend für die Wahl eines Rechnungszinses. Vielmehr hat der Versicherer nach den Vorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) vorrangig die unternehmensindividuelle Situation einzubeziehen. Auf diesen Umstand haben sowohl die BaFin als auch das Bundesministerium für Finanzen mehrfach hingewiesen (siehe unten die Abschnitte 5.1-5.3).

Folgerichtig betont der Verordnungsgeber auch im letzten Absatz der Begründung des Entwurfs auf Seite 7:

„[...] unberührt bleibt die Pflicht der Unternehmen, den Rechnungszins zur Bewertung der Verpflichtungen aus neu abgeschlossenen Verträgen schon vor dem 1. Januar 2022 umgehend zu senken, wenn dies erforderlich, um angemessene Rückstellungen zu gewährleisten und langfristige Risiken aus dem Neugeschäft zu begrenzen, oder den Verkauf der betreffenden Tarife einzustellen.“

Dass mit der geplanten Verordnung dennoch der Höchstrechnungszins abgesenkt werden soll, eröffnet weitergehende Fragestellungen.

5.1 Fragestellung 1: Wie ausgeprägt ist die Eigenverantwortung der Lebensversicherer?

Das Bundesministerium für Finanzen hat in der Vergangenheit mehrfach (in formaler und sachlicher Hinsicht) richtigerweise auf die Eigenverantwortung der Lebensversicherungsunternehmen verwiesen – mit dem deutlichen Hinweis (und Appell), unabhängig von der Höhe des Höchstrechnungszinses, z. B. im August 2021:

„Die Unternehmen müssen laufend überprüfen, ob die im Neugeschäft angebotenen Garantien auf Dauer erfüllbar sind und die Rückstellungen ausreichend vorsichtig bewertet sind.“⁴

Wenn nun die in diesem Entwurf formulierte Absenkung des Höchstrechnungszinses erfolgen soll, lässt das für diese Fragestellung den einzigen logischen Schluss zu, dass Lebensversicherungsunternehmen ihrer Eigenverantwortung nicht ausreichend nachgekommen sind.

Wenn das der Fall ist, wirft das zwangsläufig grundsätzliche Frage- und Problemstellungen auf, die nicht Gegenstand dieses Verordnungsverfahrens sind, aber dringend zeitnah thematisiert werden müssen.

Eine ähnlich gelagerte Fragestellung ergibt sich für die bAV. Die Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV) und das Institut der Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersversorgung e. V. (IVS) haben ein Gutachten veröffentlicht, das u. a. auf das Zusammenwirken von Rechnungszins und kalkulierten Kosten eingeht. Das Gutachten kommt zu der klaren Schlussfolgerung:

⁴ So ein Sprecher des Bundesministeriums der Finanzen gegenüber dem Fachmedium „Versicherungsbote“: <https://www.versicherungsbote.de/id/4896616/Lebensversicherung-Garantiezins-wird-nicht-gesenkt/>, abgerufen am 30.03.2021.

„Bei einem Kalkulationszins von 0,5 % oder weniger ist ein Garantieniveau von 100 % der Beitragssumme und damit auch eine Beitragszusage mit Mindestleistung mit üblichen rechnungsmäßigen Kostenansätzen nicht mehr darstellbar.“⁵

Dies bedeutet, dass die Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung (EbAv) ihr Kostenproblem nicht in den Griff kriegen, was in verstärktem Maße für Lebensversicherer gelten dürfte, die vergleichbare Leistungen versprechen.

5.2 Fragestellung 2: Sind die Kompetenzen der BaFin ausreichend und angemessen?

Auch der Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der BaFin, Dr. Frank Grund, hat mehrfach darauf hingewiesen, dass die Lebensversicherer und EbAv bei Neuabschüssen den Höchstrechnungszins nicht ansetzen sollten, wenn die Unternehmen dazu nicht in der Lage sind, so hat er z. B. in 03/2021 klargestellt:

„[...] ein Unternehmen, das dauerhaft nicht in der Lage ist, die garantierten Zinsen am Kapitalmarkt zu erwirtschaften, spielt mit seiner Existenz und mit dem Geld seiner Kunden. Daher können wir eine Übernahme des Höchstrechnungszinses nur dulden, wenn uns das Unternehmen belegt, dass es einen Garantiezins von 0,9 Prozent auch dauerhaft erwirtschaften kann. Und das dürfte gar nicht mal so einfach sein.“⁶

Ist die Finanzstärke eines Unternehmens so angeschlagen, dass auch der Höchstrechnungszins überzogen ist, so darf das Unternehmen aufsichtsrechtlich auch diesen Höchstrechnungszins nicht ansetzen. Das Versicherungsaufsichtsrecht sieht für solche Handlungen vielfältige

⁵ Vgl. Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV), Institut der Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersversorgung e.V. (IVS), 2021: Ergebnisbericht des Fachausschusses Altersversorgung – Garantien in der bAV im Niedrigzinsumfeld, Köln, S. 2 (https://aktuar.de/unsere-themen/fachgrundsaezte-oeffentlich/2021-02-26_DAV-IVS-Ergebnisbericht_Garantien_bAV.pdf, abgerufen am 30.03.2021).

⁶ Siehe https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Reden/re_200310_Zukunftsmaerkt_Altersvorsorge_EDVA.html, abgerufen am 30.03.2021.

Sanktionsmöglichkeiten durch die BaFin vor, so z. B. gemäß § 141 Absatz 2 Satz 3 VAG für den Fall, dass der Verantwortliche Aktuar einen Rechnungszins angesetzt hat, ohne dass die Finanzstärke des Lebensversicherers dafür ausreichend gewesen ist:

„[...] erfüllt der Verantwortliche Aktuar die ihm nach diesem Gesetz obliegenden Aufgaben nicht ordnungsgemäß, so kann die Aufsichtsbehörde verlangen, dass ein anderer Verantwortlicher Aktuar bestellt wird.“

Vor diesem Hintergrund stellt sich zum einen ebenfalls die Frage, ob Lebensversicherungsunternehmen ihrer Eigenverantwortung nicht ausreichend nachgekommen sind (siehe oben in Abschnitt 5.1) und zum anderen, weshalb das Bundesministerium für Finanzen die in dem Entwurf formulierte Absenkung des Höchstrechnungszinses als alternativlos ansieht, trotz der zahlreichen und weitgehenden Sanktionsmöglichkeiten der BaFin.

Statt einer Senkung des Höchstrechnungszinses bedarf es also einer Stärkung der BaFin, um diese Sanktionsmöglichkeiten auch effektiv umsetzen zu können. Es ist daher unerlässlich, im Rahmen der angedachten Stärkung der Rolle der BaFin auch hierauf ein besonderes Augenmerk zu legen.

5.3 Fragestellung 3: Finden die Interessen der Versicherten ausreichend Berücksichtigung?

Bei der Lektüre des Entwurfs finden sich weder die Begriffe „Versicherungsnehmer“, noch „versicherte Personen“ oder „Kunden“. Lediglich die Begriffe „Verbraucherinnen und Verbraucher“ finden sich an einer Stelle im Begründungsabschnitt – in einem euphemistisch anmutenden Kontext auf Seite 7:

„Für Verbraucherinnen und Verbraucher wird es noch wichtiger, die angebotenen Produkte zu prüfen und zu vergleichen, um ein bedarfsgerechtes Produkt mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis abzuschließen.“

Dieser Hinweis ist in vielerlei Hinsicht widersinnig, solange entscheidende Renditeaspekte bei Vertragsabschluss nicht bekannt und für die Zukunft auch nicht verlässlich prognostizierbar sind (Überschussbeteiligung, dauerhafte Kostenbelastungen, Sterbetafeln/Langlebigkeitsannahmen etc.). Sofern der Lebensversicherer schon bei Vertragsschluss eine versicherte Leistung der Höhe nach verspricht (z. B. als garantierter Rentenleistung), werden durch den Höchstrechnungszins an dieser Stelle die wettbewerblichen Unterschiede (auf dem gleichen niedrigen Leistungsniveau) nivelliert (siehe hierzu oben Abschnitt 2).

Darüber hinaus scheint die Lage der Verbraucherinnen und Verbraucher bei der Zielsetzung dieses Entwurfs gegenstandslos zu sein.

Fazit: Der aktuelle Rechtsrahmen und der gegenwärtige Höchstrechnungszins sind völlig ausreichend, die im Entwurf formulierte Zielsetzung sicherzustellen. Es ist vor dem Hintergrund der thematisierten Fragestellungen keine sachgerechte Regelung, die wettbewerblichen Unterschiede der Lebensversicherer durch einen abgesenkten Höchstrechnungszins zu nivellieren und damit alle Kundinnen und Kunden schlechter zu stellen – dies (wie oben ausgeführt) unter Berücksichtigung der geltenden Rechtsvorschriften, die keinen Versicherer verpflichten, den Höchstrechnungszins voll „auszuschöpfen“ und anzubieten bzw. zu versprechen.

Um eine weitergehende Schlechterstellung der Versicherten zu vermeiden, ist es naheliegend,

1. von einer Absenkung des Höchstrechnungszinses abzusehen und stattdessen die BaFin in ihren Sanktionsmöglichkeiten gegenüber solchen Lebensversicherern, die bei der Wahl des Rechnungszinses nicht ausreichend vorsichtig vorgehen (und so den Aufbau der Deckungsrückstellung nicht dauerhaft sicherstellen können) zu stärken;
2. zeitnah einen Provisionsdeckel in angemessener Höhe einzuführen – flankiert von einer perspektivischen umfassenden Neuregelung der kalkulierten Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten und der Überschussbeteiligung;

3. die verpflichtende Verrentung der Altersleistung bei Altersvorsorge- und Basisrentenverträgen im Sinne des AltZertG („Riester“- und „Basis-Renten“) aufzuheben;
4. die BaFin in ihren Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten formal und faktisch zu stärken; und
5. eine ergebnisorientierte Beteiligung von Verbraucherverbänden beim politischen Prozess für diese Maßnahmen sicherzustellen.

Das Ziel muss darin bestehen, die kapitalgedeckten Altersvorsorgeprodukte in Deutschland auf eine marktfähige Grundlage zu stellen und damit für die Verbraucherinnen und Verbraucher langfristig bedarfsgerechte Lösungen zu ermöglichen.

Freundliche Grüße

Bund der Versicherten e. V. (BdV)

Bund der Versicherten e. V., Gasstr. 18 – Haus 4, 22761 Hamburg

Per E-Mail: finanzausschuss@bundestag.de

Deutscher Bundestag

Finanzausschuss

Die Vorsitzende

Katja Hessel, MdB

Platz der Republik 1

11011 Berlin

16.04.2021

Öffentliche Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages am Montag, den 19. April 2021

Stellungnahme des Bund der Versicherten e.V. (BdV) zu

- dem Gesetzentwurf der Bundesregierung
„Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz – SchwFinBeglG) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften
(BT-Drucksache 19/27410)

sowie dem Änderungsantrag der Fraktionen CDU/CSU und SPD
(Umdruck Nr. 1)

- dem Antrag der Fraktion der FDP
„Kunden von Restschuldversicherungen besser schützen“
(BT-Drucksache 19/9276)
- dem Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
„Effektiver Verbraucherschutz bei Restschuldversicherungen“
(BT-Drucksache 19/14386 (neu))

und unter Berücksichtigung der zur Anhörung zusätzlich übermittelten

- Aufzeichnung „Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung“
(Bundesministerium der Finanzen vom 12. April 2021).

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

sehr geehrte Damen und Herren,

als gemeinnützige Verbraucherschutzorganisation auf dem Gebiet der privaten Versicherungen mit rund 45.000 Mitgliedern möchten wir Ihnen für die Möglichkeit der Stellungnahme und Einladung als Sachverständige zur öffentlichen Anhörung zum Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz (SchwFinBeglG) danken.

Gegenstand dieser Stellungnahme sind die oben genannten Dokumente unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen auf Verbraucherinnen und Verbraucher, um die unmittelbaren und mittelbaren Konsequenzen sowie geeignete Alternativen aufzuzeigen.

Zusammenfassende Bewertung

Die Zielsetzungen des Gesetzentwurfsentwurfs der Bundesregierung können wir aus Versicherten-Perspektive nur bedingt teilen respektive nachvollziehen.

Hinsichtlich der nationalen **Umsetzung des Paneuropäischen Privaten Pensionsproduktes (PEPP)** haben wir keine grundlegenden Einwände. Dringenden Handlungsbedarf sehen wir dahingehend, dass der nationale Gesetzgeber kein Rücktrittsrecht für den PEPP-Sparer vorsieht – für den Fall, dass der PEPP-Vertreiber seine Verpflichtungen zum PEPP-Basisinformationsblatt nicht erfüllt. Das Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) schreibt für Altersvorsorgeverträge („Riester-Renten“) und Basisrentenverträge („Rürup-Renten“) im Sinne des AltZertG für solche Pflichtenverstöße ein zweijähriges Rücktrittsrecht für betroffene Verbraucher vor – innerhalb von zwei Jahren nach der Abgabe der Vertragserklärung. Eine vergleichbare verbraucherschützende Norm sehen wir für PEPP als unerlässlich an. Auch regen wir an, dass PEPP-Verträge hinsichtlich steuerlicher Behandlung und Förderfähigkeit analog wie Altersvorsorgeverträge und Basisrentenverträge im Sinne des AltZertG behandelt werden.

Der Gesetzgeber sieht eine Deckelung der Vergütungen für den Abschluss von Restschuldversicherungen als erforderlich und angemessen – dies können wir

nachvollziehen. Der angedachte **Provisionsdeckel** für die **Restschuldversicherung** (RSV) ist verbraucherseitig allerdings weder hinreichend noch ausreichend – dies gilt vor allem für solche RSV-Deckungen, die z. B. von Fachverkäufern in Elektromärkten (ohne Beratung und ohne Gewerbeerlaubnis) mit „Kleinkrediten“ (zur Finanzierung von Unterhaltungselektronik und/oder Kühlschränken, Geschirrspüler etc.) „vermittelt“ werden. Die Zielerreichung des Entwurfs sehen wir deshalb v. a. dahingehend als verfehlt, da der Provisionsdeckel

1. kein Niveau erreicht, der Interessenskonflikte wirksam eindämmt,
2. bei den Restschuldversicherungen immer noch ein exzessiv überhöhtes Niveau beibehält – auch in vergleichender Gegenüberstellung mit alternativen bedarfsgerechteren Versicherungsverträgen – und
3. keine flankierenden Maßnahmen vorsieht, die sowohl die Verbraucher als auch die Aufsichtsbehörde BaFin stärkt.

Insofern sprechen wir uns als BdV aus grundsätzlichen Erwägungen gegen die im Entwurf formulierte Höhe des Provisionsdeckels für die Restschuldversicherung aus.

Vielmehr sollte der Provisionsdeckel für die RSV derart ausgestaltet werden, dass maximal 0,25 Prozent (2,5 Promille) der Versicherungssumme als Provision zulässig sind. Auch regen wir weitergehende flankierende Maßnahmen an:

- eine „Abkühlphase“,
- Einbezug der RSV in die Effektivzinsangabe,
- laufende Beitragszahlung / Verzicht auf Einmalbeitrag,
- weitergehende Sanktionsmöglichkeiten für die BaFin sowie
- angemessene Beratungspflichten für produktakzessorische Vermittler.

Ergänzend möchten wir darauf hinweisen, dass wir die vom Bundesministerium der Finanzen angesprochene **Senkung des Höchstrechnungszinses** als problematisch ansehen, da bei privaten Rentenverträgen, „Riester-Renten“, „Rürup-Renten“ und Direktversicherungen in der betrieblichen Altersvorsorge auch für Bestandsverträge Rentenkürzungen die Folge wären. Hierzu verweisen wir auf unsere gesonderte Stellungnahme vom 15. April 2021.

1 Zur nationalen Umsetzung des Paneuropäischen Privaten Pensionsproduktes (PEPP)

Hinsichtlich der Zielsetzungen, Rechtsvorschriften und Begründungen zur nationalen Umsetzung des Paneuropäischen Privaten Pensionsproduktes (PEPP) haben wir keine grundlegenden Einwände. Dringenden Handlungsbedarf sehen wir für eine gesetzliche Klarstellung zum Rücktrittsrecht des PEPP-Sparers (siehe hierzu Abschnitt 1.2).

1.1 Ergänzende Anmerkungen zum § 125 Absatz 7 VAG-E

Die geplanten Rechtsvorschriften zu separaten Abrechnungsverbänden (§ 125 Abs. 7 VAG-E) sollen neben Pensionskassen und Pensionsfonds auch versicherungsförmige PEPP-Tarife umfassen.

Der oben genannte § 125 Abs. 7 VAG-E sieht für Lebensversicherer vor,

„[...] eine selbständige Abteilung des Sicherungsvermögens zu bilden, soweit das Anlagerisiko vom Versicherungsunternehmen getragen wird. [...]“

Wir sehen durchaus die Herausforderung, dass diese Vorgabe die Möglichkeiten zum Risikoausgleich im Kollektiv mindert – was wiederum Lebensversicherer dahingehend einschränkt, lebenslange Renten als versicherte Leistung anzubieten. Dies bewerten wir in diesem konkreten Ausnahmefall als positiv, da durch diese Rechtsvorschrift ein angemessener Ordnungsrahmen geschaffen wird, damit PEPP als Alternative (und nicht als bloße „Sonderform“) zu privaten Rentenversicherungen in einem freien und offenen Wettbewerb angeboten werden können. Zudem werden so die europarechtlichen Vorgaben erfüllt.

Würde der Gesetzgeber von dieser Vorgabe absehen und für PEPP lediglich separierte aufsichtsrechtliche Bestandsgruppen vorsehen, führt das in der Konsequenz dazu, dass Lebensversicherer die PEPP-Tarife als „EU-regulierte Lebensversicherungen deutschen Typs“ anbieten. Die in die PEPP investierten Beträge könnten dann aber im Rahmen der Überschusssystematik dazu herangezogen werden, Schieflagen aus anderen Bestandsgruppen auszugleichen. Schon jetzt sehen wir, dass erhebliche Überschussmittel neuerer Tarife dazu herangezogen werden, um die Zinszusatzreserve für alte Tarife mit einem hohen Rechnungszins zu finanzieren. Für PEPP-Tarife kann

durch den gesonderten Abrechnungsverband also verhindert werden, dass dort investierte Gelder die Kalkulationsfehler der Vergangenheit ausgleichen müssen.

Das Ziel muss darin bestehen, die kapitalgedeckten Altersvorsorgeprodukte in Deutschland auf eine marktfähige Grundlage zu stellen und damit für die Verbraucherinnen und Verbraucher langfristig bedarfsgerechte Lösungen zu ermöglichen. Hierzu ist eine weitgehende Trennung von PEPP und bestehenden Lebensversicherungskollektiven hilfreich, sinnvoll und nützlich.

1.2 Vorschlag zum Rücktrittsrecht für PEPP-Sparer analog zum § 7 Absatz 3 AltZertG

Der Entwurfstext sieht vor, Fehler bei der Veröffentlichung des PEPP-Basisinformationsblatts mit einem Bußgeld zu bewehren. Diese geplanten Rechtsvorschriften beanstanden wir nicht – gleichwohl sehen wir dringenden Handlungsbedarf für eine begleitende verbraucherschützende Norm, wie sie beispielhaft § 7 Absatz 3 AltZertG vorsieht:

„Erfüllt der Anbieter seine Verpflichtungen [zum individuellen Produktinformationsblatt] nach Absatz 1 nicht, nicht richtig, nicht vollständig, nicht in der vorgeschriebenen Weise oder nicht rechtzeitig, kann der Vertragspartner innerhalb von zwei Jahren nach der Abgabe der Vertragserklärung vom Vertrag zurücktreten. Der Rücktritt ist innerhalb von drei Monaten ab Erlangung der Kenntnis vom Rücktrittsgrund zu erklären. Der Anbieter hat dem Vertragspartner bei einem Rücktritt mindestens einen Geldbetrag in Höhe der auf den Vertrag eingezahlten Beiträge und Altersvorsorgezulagen zu zahlen. Auf die Beiträge und Altersvorsorgezulagen hat der Anbieter dem Vertragspartner Zinsen in Höhe des gesetzlichen Zinssatzes nach § 246 des Bürgerlichen Gesetzbuchs zu zahlen. Die Verzinsung beginnt an dem Tag, an dem die Beiträge oder die Zulagen dem Anbieter zufließen. § 8 des Versicherungsvertragsgesetzes bleibt unberührt.“

Seinerzeit haben die Fraktionen der CDU/CSU und FDP im 17. Deutschen Bundestag diese verbraucherschützende Norm mit dem Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz (AltvVerbG) folgendermaßen begründet:

„Dadurch erhält der Verbraucher ausreichend Zeit, auf eventuelle Fehlinformationen aufmerksam zu werden. [...] Es handelt sich um ein zusätzliches Rücktrittsrecht, das über das allgemeine Widerrufsrecht hinausgeht.“ (vgl. BT-Drs. 17/10818, S. 27.)

„Auf diesem Weg erfolgt ein angemessener Ausgleich zwischen dem Informationsinteresse des Vertragspartners und dem Bestandsinteresse des Anbieters.“ (vgl. BT-Drs. 17/12219, S. 40.)

Diese Motivation und Zielsetzung ist unter Verbraucherschutz-Aspekten von entscheidender Bedeutung und unerlässlich. Insbesondere sehen wir das Risiko, dass – wenn eine solche Regelung im Zuge der nationalen Umsetzung zum PEPP nicht erfolgt – kein angemessener Ausgleich zwischen Anbieter und PEPP-Sparer erfolgt.

Deshalb möchten wir dringend empfehlen, für PEPP-Sparer eine vergleichbare verbraucherschützende Norm zu formulieren.

1.3 Anregung die PEPP in die Besteuerungssystematik analog AltZertG-Verträge zu integrieren

PEPP-Verträge sollen als EU-„Standardprodukt“ die private kapitalgedeckte Altersvorsorge unterstützen. Mit der sogenannten Riester-Förderung über Zulagen und der nachgelagerten Besteuerung ist grundsätzlich auf nationaler Ebene ein Instrumentarium geschaffen worden, dass freiwillige Anstrengungen zur privaten Altersvorsorge zielgerichtet unterstützt.

Wir regen an, dass diese beiden Ansätze miteinander verbunden werden, um Synergien zwischen diesen Altersvorsorgeansätzen zu heben.

Positiv ist bei PEPP-Verträgen zu bewerten, dass der Entspargang den konkret-individuellen Bedarfen angepasst und als (lebenslange) Verrentung, als Zeitrente oder auch als (Teil-)Entnahme gestaltet werden kann. Daher sollten auch für die nach AltZertG zertifizierten Produkte in gleicher Weise eine Liberalisierung des Entspargangs ermöglicht werden. Entsprechend sollte die verpflichtende Verrentung für Altersvorsorgeverträge („Riester-Renten“) und Basisrentenverträge („Rürup-Renten“) im AltZertG gestrichen werden.

Damit wäre dann der Weg eröffnet, auch PEPP-Verträge als „förderungswürdig“ analog AltZertG einzuordnen.

2 Zum Provisionsdeckel in der Restschuldversicherung

Die im Änderungsantrag der Fraktionen von CDU/CSU und SPD im 19. Deutschen Bundestag formulierten Einschätzungen zur Problemstellung können wir weitgehend teilen:

- Restschuldversicherungen (RSV) bieten Verbraucherinnen und Verbrauchern für die Absicherung von Darlehensverträgen lediglich einen sehr lückenhaften und intransparenten Versicherungsschutz.
- Insbesondere bei der Arbeitsunfähigkeits- und der Arbeitslosigkeitsabsicherung gibt es unterschiedliche Warte- und Karenzzeiten oder Leistungsdauern – während bei der Todesfallleistung teilweise erhebliche Einschränkungen vorliegen (indem z. B. nur der Unfalltod versichert ist). Gleiches gilt für Deckungen für den Fall von Kurzarbeit oder Ehescheidungen.
- Restschuldversicherungsverträge werden nur zum Teil zur Absicherung von hohen Darlehenssummen vermittelt (z. B. Immobiliardarlehen). Marktüblich sind auch solche RSV-Deckungen, die z. B. von Kfz-Händlern oder Fachverkäufern in Elektromärkten (ohne Beratung und ohne Gewerbeerlaubnis) „vermittelt“ werden, um entweder Darlehensverträge für Kfz oder „Kleinkredite“ für Unterhaltungselektronik und/oder Kühlschränke, Geschirrspüler etc. abzusichern (als sog. produktakzessorische Vermittlung).

Diese „beratungsfreien“ und „erlaubnisfreien“ „Vermittlungen“ haben für betroffene Darlehensnehmer wirtschaftliche Konsequenzen (in negativer Ausprägung):

- Die individuell-konkrete Bedarfssituation wird nicht geklärt.
- Bereits vorhandene Absicherungen über bereits vorhandene Versicherungsverträge und/oder andere Absicherungen werden nicht thematisiert.

Regelmäßig treten dabei zwei Fallgruppen in Erscheinung:

1. Versicherte Personen in einem öffentlich-rechtlichen Dienstverhältnis (z. B. Beamte), bei denen weder ein Risiko der Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit noch ein Risiko des Verdienstausfalls bei Arbeitsunfähigkeit besteht.
2. Versicherte Personen, die weder verheiratet noch verpartnert sind und entsprechend keinem Scheidungsrisiko ausgesetzt sind.

Bei den an diesen Personen vermittelten RSV-Verträgen handelt es sich marktüblicherweise um gekoppelte Multi-Sparten-Produkte, die regelmäßig neben dem Todesfall auch die Fälle Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit sowie Ehescheidung decken und ein entsprechend hohes Prämienniveau aufweisen.

2.1 Das Zusammenwirken von Abschlussprovisionen und Interessenskonflikten bei Restschuldversicherungen

Bei einmaligen Abschlussprovisionen besteht per se das Risiko, dass die Vermittlerschaft in einem ausgeprägten Interessenskonflikt steht, da sie sich zwar nicht von der Provisionshöhe in der Beratung leiten lassen soll, betriebswirtschaftliche Erwägungen aber regelmäßig dazu führen, dass zu Lasten der Verbraucher mit dem Blick auf die Provision nicht die bestmögliche Beratung erfolgt oder aber die Beratung vollständig entfällt.

Bei der Restschuldversicherung hat dieser Interessenskonflikt nochmals eine deutlich ausgeprägtere Qualität. Insbesondere bei strukturell „beratungslosen“ und „erlaubnisfreien“ produktakzessorischen Vermittlungen (siehe oben).

Auffallend ist hierbei auch, dass die Vermittlung von Restschuldversicherungen in der „klassischen“ Vermittlerschaft (v. a. bei Versicherungsmaklern) nur eine untergeordnete Rolle spielen, sondern vorrangig im Banken-, Annex- bzw. produktakzessorischen Vertrieb in Erscheinung treten.

2.2 Weitere verbraucherrelevante Problemstellungen bei der Vermittlung von Restschuldversicherungen

Die von Verbrauchern zu zahlenden Versicherungsbeiträge fließen nicht in den auszuweisenden Effektivzins mit ein. Damit sind die Gesamtkosten eines Kredits nicht mehr aussagekräftig. Setzt man den Beitrag für einen marküblichen Restschuldversicherungsvertrag an, ergeben sich für das Darlehen Mehrkosten, die für den Verbraucher ohne fachliche Spezialkenntnisse nicht erkennbar sind.

3 Handlungsbedarfe und -alternativen

Der Gesetzgeber sieht eine Deckelung der Vergütungen für den Abschluss von Restschuldversicherungen als erforderlich und angemessen – dies können wir nachvollziehen. Der angedachte Provisionsdeckel für die Restschuldversicherung (RSV) ist verbraucherseitig allerdings weder hinreichend noch ausreichend – dies gilt vor allem für solche RSV-Deckungen, die z. B. von Fachverkäufern in Elektromärkten (ohne Beratung und ohne Gewerbeerlaubnis) „vermittelt“ werden, um „Kleinkredite“ (für Unterhaltungselektronik und/oder Kühlschränke, Geschirrspüler etc.) abzusichern (siehe oben). Die Zielerreichung des Entwurfs sehen wir deshalb v. a. dahingehend als verfehlt an, da der Provisionsdeckel

1. kein Niveau erreicht, der Interessenskonflikte wirksam eindämmten kann,
2. bei den Restschuldversicherungen immer noch ein exzessiv überhöhtes Niveau beibehält – auch in vergleichender Gegenüberstellung mit alternativen bedarfsgerechteren Versicherungsverträgen – und
3. keine flankierenden Maßnahmen vorsieht, die sowohl die Verbraucher als auch die Aufsichtsbehörde BaFin stärkt.

Um eine Zielerreichung sicherzustellen, bietet sich ein Maßnahmenbündel an, dass in den Anträgen der Fraktion der FDP (BT-Drucksache 19/9276) und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN (BT-Drucksache 19/14386 (neu)) formuliert wird – ergänzt von Maßnahmen, die wir als BdV dazu vorschlagen.

3.1 Stärkung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Vor dem Hintergrund dieser zahlreichen Problemstellungen stellt sich ebenfalls die Frage, ob die BaFin formal und faktisch in der Lage ist, die im Versicherungsaufsichtsrecht (VAG) vorgesehenen Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten – insbesondere bei Verstößen im Sinne des § 48 Absatz 1 VAG – anzuwenden.

Sollte dies aktuell nicht möglich oder politisch nicht gewünscht sein, bedarf es also einer Stärkung der BaFin, um diese Sanktionsmöglichkeiten auch effektiv umsetzen zu können. Es ist daher unerlässlich, im Rahmen der angedachten Stärkung der Rolle der BaFin auch hierauf ein besonderes Augenmerk zu legen.

3.2 „Abkühlphasen“ zwischen Darlehens- und Restschuldversicherungsphasen einführen

Eine verpflichtende zeitliche Entkopplung von mindestens sieben Tagen zwischen dem Abschluss des Darlehensvertrages und dem Abschluss des Restschuldversicherungsvertrages sollte gesetzlich vorgeschrieben werden.

Eine „Abkühlphase“ („Cooling Down“) hat diverse verbraucherschützenden Vorteile:

1. Der Darlehensvertrag ist schon abgeschlossen, so dass für den Verbraucher nicht der Eindruck entsteht, die Darlehenskonditionen wären von dem Abschluss des Restschuldversicherungsvertrages abhängig.
2. Wie bereits in Abschnitt 2 ausgeführt, werden bei Restschuldversicherungsverträgen vorrangig Koppelprodukte vermittelt und bieten Deckung auch bei Schäden, von denen diverse Kundengruppen gar nicht betroffen sein können (Beamte hinsichtlich Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit, Unverheiratete hinsichtlich Ehescheidungen etc.). Die Darlehensnehmer können sich dann in der „Abkühlphase“ nochmal vertieft mit diesen Absicherungsbedarfen (sofern vorhanden) auseinandersetzen – dies ist v. a. in Situationen unerlässlich, in denen Restschuldversicherungsverträge durch produktakzessorische Vermittler „beratungsfrei“ und „erlaubnisfrei“ vermittelt werden.

3. Auch hinsichtlich der Kostentransparenz wäre eine „Abkühlphase“ vorteilhaft, weil der Verbraucher dann nochmal – gesondert vom Darlehensvertrag – die Unterlagen zum Restschuldversicherungsvertrag erhält (mit Nennung der Kosten, Prämienhöhen etc.) und die „Abkühlphase“ nutzen kann, um bereits vorhandene Absicherungen (Arbeitsunfähigkeits- und Krankentagegeldversicherungen, Risikolebensversicherungen, Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen etc.) zu prüfen und ggf. Vergleichsangebote von Mitbewerbern einzuholen.

Neben einer „Abkühlphase“ sehen wir auch dringenden Handlungsbedarf für den Umgang mit „beratungsfreien“ und „erlaubnisfreien“ Vermittlungen von Restschuldversicherungsverträgen.

3.3 Keine Vermittlung ohne Beratung und/oder Gewerbeerlaubnis

Produktakzessorische Versicherungsvermittler, die Versicherungen als Ergänzung der im Rahmen ihrer Haupttätigkeit angebotenen Waren oder Dienstleistungen vermitteln, können sich nach § 34 d Absatz 6 der Gewerbeordnung (GewO) bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen von der Erlaubnispflicht befreien lassen. Hierfür ist ein Antrag bei der Industrie- und Handelskammer erforderlich. Diese Befreiungsmöglichkeit sollte aufgehoben werden. Das ist nicht nur hinsichtlich der Beratungserfordernisse für Versicherungsverträge angezeigt, sondern auch ordnungspolitisch sinnvoll, um die Vermittlung von Versicherungsverträgen gleichen Regeln zu unterwerfen, die dann sowohl für hauptberufliche Versicherungsvermittler anzuwenden sind als auch für „nebenberufliche“ produktakzessorische Vermittler.

Für die Vermittlung von Restschuldversicherungsverträgen sollte auch die Erlaubnisfreiheit für Annexvermittler nach § 34 d Abs. 8 GewO, die keiner Erlaubnis bedürfen und sich auch nicht in das Vermittlerregister eintragen lassen, aufgehoben werden.

Annex-/produktakzessorische Vermittler, die keine Gewerbeerlaubnis wünschen und/oder nicht gewillt sind, ihre Kunden zu Versicherungsverträgen zu beraten, steht es frei, als Tippgeber an Versicherungsvermittler mit entsprechenden Beratungs- und Erlaubnispflichten zu verweisen.

3.4 Laufende Beiträge statt Einmalbeiträge

Meist werden besonders hochvolumige Restschuldversicherungen gegen Einmalbeitrag statt gegen laufenden Beitrag vermittelt. Die Folge ist, dass bei einer vorzeitigen Darlehensbeendigung (etwa bei einer Erbschaft oder auch bei einer Umschuldung) die Restschuldversicherung im zeitlichen Umfang nicht ausgeschöpft wird. Aktuariell stünde dann ein Rückkaufswert zur Verfügung, auf den dann aber grundsätzlich die darlehensgebende Bank als Versicherungsnehmerin Anspruch hätte.

Um zu vermeiden, dass unsachgemäß lange Laufzeiten bezahlt werden, die dann nicht ausgeschöpft werden sollte aufsichtsrechtlich eine Zahlung gegen Einmalbeitrag ausgeschlossen werden.

3.5 Transparenter Ausweis der Effektivzinsen

Wenn der Abschluss einer Restschuldversicherung in Kombination mit dem Darlehensvertrag für die darlehensnehmende Person verpflichtend ist, muss der Darlehensgeber die Kosten dafür in den effektiven Jahreszins einrechnen.

Diese Verpflichtung sollte auch für solche Darlehensverträge gelten, bei denen der Abschluss einer Restschuldversicherung für den Darlehensnehmer nicht verpflichtend ist – immer dann, wenn der Darlehensgeber dem Darlehensnehmer einen Restschuldversicherungsvertrag anbietet – und zwar zusätzlich zur Variante „ohne Restschuldversicherung“. So kann der Verbraucher beim Vertragsabschluss die tatsächlichen Kosten der Restschuldversicherungstarife transparent nachvollziehen und der Variante „ohne Restschuldversicherung“ vergleichend gegenüberstellen.

3.6 Alternativen zum Provisionsdeckel der Antragssteller

Wie bereits vorab – und auch von den antragsstellenden Fraktionen richtig – dargestellt, sind sowohl die Prämien als auch die Provisionen für Restschuldversicherungen massiv und exzessiv überhöht.

Eine „Deckelung“ der Abschlussprovision in Höhe von 2,5 Prozent hat bei uns zunächst die Frage aufgeworfen, ob es sich hier um einen redaktionellen Fehler handelt und die Antragsteller eigentlich eine Deckelung bei 2,5 Promille

ansetzen möchte. Wir gehen aber davon aus, dass die bezifferten 2,5 Prozent ihre Richtigkeit haben.

Bei einem Deckel in Höhe von 2,5 Prozent der Kreditsumme übersteigt die Provision in vielen Konstellationen sogar die gesamte Prämiensumme von sinnvolleren, bedarfsgerechteren und vor allem günstigeren Absicherungsvarianten (z. B. Risikolebensversicherungen, privaten Krankentagegeldversicherungen sowie Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen).

3.6.1 BdV-Vorschlag für einen ausreichenden Provisionsdeckel für Restschuldversicherungen

Auch wenn bestimmte Verwerfungen in besonderen Konstellationen mit einem Provisionsdeckel von 2,5 Promille (0,25 Prozent) ebenfalls bedenklich sind, sehen wir bei 2,5 Promille (0,25 Prozent) immerhin einen richtigen Schritt, der zumindest den Anreiz gibt, zukünftig den Vertrieb von Restschuldversicherungsverträgen in angemessener Art und Weise zu organisieren.

Wir schlagen bei Einführung eines Provisionsdeckels aber vor, dass verpflichtend eine Evaluierung der Regelung in 2023 erfolgt, damit ggf. zeitnah nachgesteuert werden kann, wenn die erhofften Effekte eines Provisionsdeckels ausbleiben.

3.6.2 Verpflichtende und ausschließliche „Nettotarifierung“ von Restschuldversicherungen für kurzlaufende und „Kleinkredite“

Die angedachte Deckelung der Provisionen bei Restschuldversicherungen ist v. a. für Versicherungsverträge zur Absicherung von Darlehensverträgen mit niedrigen Summen und/oder kurzer Laufzeit nicht geeignet, eine wesentliche verbraucherschützende Verbesserung zu realisieren.

Für solche Restschuldversicherungen empfehlen wir deshalb, dass die Tarife ausschließlich abschluss- und vertriebskostenfrei kalkuliert und vermittelt werden dürfen. Diese „Nettotarifierung“ ist aufsichtsrechtlich zu verankern.

Bei Verträgen mit höherer Laufzeit und höheren Summen (z. B. bei Immobiliardarlehen) ist grundsätzlich davon auszugehen ist, dass bereits im Prozess der Beratung zum Darlehen eine weitgehende Beratung zu Restschuldrisiken erfolgt. Um Darlehensausfallrisiken einschätzen zu können, ist die Prüfung eines hinreichenden Absicherungsschutzes aus Sicht des Darlehensgebers angezeigt, so dass es einer zusätzlichen Provisionierung nicht bedarf.

4 Zur Senkung des Höchstrechnungszinses

Im Rahmen der Übermittlung der Unterlagen zur Anhörung erfolgte auch die Übersendung der Aufzeichnung „Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung“ des Bundesministeriums der Finanzen vom 12. April 2021. Hier wird insbesondere auf die geplante Senkung des Höchstrechnungszinses von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent verwiesen.

Da es sich hier um einen Sachverhalt handelt, der nicht Gegenstand des SchwFinBeglG ist, haben wir uns erlaubt, dem Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hierzu eine gesonderte Stellungnahme zukommen zu lassen.

Für Nach- und Rückfragen zu unserer Stellungnahme stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung – auch für den weiteren Fortgang des Gesetzgebungsverfahrens.

Freundliche Grüße

Bund der Versicherten e. V. (BdV)



bundesverband crowdfunding

Bundesverband Crowdfunding | Köpenicker Str. 154 | 10997 Berlin

Katja Hessel (MdB)

Vorsitzende des Finanz-Ausschusses
des Deutschen Bundestags
Platz der Republik 1
11011 Berlin

Karsten Wenzlaff

Geschäftsführer

T +49 30 - 6098 89525

F +49 30 - 2332 89291

E karsten.wenzlaff@bundesverband-crowdfunding.de

Berlin, den 16.4.2021

Geschäftszeichen: PA 7 – 5410

Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften

Stellungnahme zur Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestags am 19.4.2021

A. Nachbesserungsbedarf bei Prospekthaftungsregelungen.....	1
1. Europäische Vorgaben für die Prospekthaftung und deren deutsche Umsetzung	2
2. Gründe für die bisher einheitliche inhaltliche Ausgestaltung der Prospekthaftung.....	3
3. Kreis der Haftungsschuldner	4
4. Regulierungsvorschlag	5
5. Umfassendes Anlegerschutzkonzept der ECSP-VO (EU) 1503/2020.....	6
B. GmbH-Geschäftsanteile in der ECSP-VO	8
C. Evaluierung des Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz	9
Anhang 1: Systematischer Vergleich mit bestehenden deutschen Haftungsregelungen	10
Anhang 2: Vergleich der Prospekthaftung für Wertpapiere und für Schwarmfinanzierungen	11
Anhang 3: Regelungsvorschlag Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt.....	12

Sehr geehrte Frau Vorsitzende Hessel,

herzlichen Dank für die Einladung zur Anhörung und zur Stellungnahme zum Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz. Hiermit möchten wir wie folgt Stellung nehmen:

A. Nachbesserungsbedarf bei Prospekthaftungsregelungen

Die vorgeschlagenen Regelungen nach §§ 32b und 32c WpHG-RegE zur Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt sind unseres Erachtens entgegen den Ausführungen in der Entwurfsbegründung weder „ausgewogen“ noch „orientieren sie sich an bewährten Haftungsnormen im Prospektrecht“. Vielmehr weichen sie **in zwei entscheidenden Aspekten von sämtlichen bisher existenten Haftungsvorschriften ab**, was dringend korrigiert werden

sollte: Dem Kreis der **Haftungsschuldner** sowie dem Grad an **Verschulden**, der zur Haftung führt.

Eine solche Abweichung von der ansonsten in Deutschland bestehenden kapitalmarktrechtlichen Prospekthaftung ist auch nicht durch Vorgaben der Verordnung veranlasst.

Im Einzelnen:

1. Europäische Vorgaben für die Prospekthaftung und deren deutsche Umsetzung

Zusammenfassung: Keine der bisher geltenden gesetzlichen Haftungsvorschriften für Kapitalmarktemissionen enthält eine Haftung von Organmitgliedern eines Emittenten oder Anbieters (siehe Anhang 1 und Anhang 2)

Regelungen zur Prospekthaftung enthält die *ECSP-VO* in Art. 23 Abs. 9. Eine in den wesentlichen Teilen **wortgleiche** Prospekthaftungsvorschrift für Wertpapiere findet sich auf europäischer Ebene in Art. 11 Abs. 1 der *Prospektverordnung* (VO (EU) 2017/1129).¹ Die europäischen Vorgaben für die Ausgestaltung der nationalen Haftungsregelungen einerseits bei Wertpapier-Emissionen im Allgemeinen und andererseits bei Emissionen über Schwarmfinanzierungsdienstleister nach ECSP-VO sind also inhaltlich identisch.

Eine systematische Gegenüberstellung der *geltenden nationalen* Regelungen zur kapitalmarktrechtlichen Prospekthaftung für *prospektierte* bzw. *prospektbefreite Wertpapiere* und *Vermögensanlagen* sowie für *Fondsanteile* haben wir unserer Stellungnahme als **Anhang 1** beigefügt. Hieraus ist ersichtlich, dass für alle bisherigen Haftungstatbestände ein **einheitlicher Verschuldensmaßstab** gilt: Die dort jeweils geregelte Haftung des Prospektverantwortlichen wird in jeder einzelnen der bisher existenten Regelungen durch eine **Haftungserleichterung** flankiert, die dessen Inanspruchnahme ausschließt, soweit die Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit des Prospekts bzw. Informationsblatts nicht auf **grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz** beruht. In keinem der bisher gesetzlichen geregelten Fälle haftet der Prospektverantwortliche für Prospektfehler, die auf *einfacher Fahrlässigkeit* beruhen.

Weiterhin regelt, wie sich ebenfalls der als Anhang 1 beigefügten Tabelle entnehmen lässt, **keine** der bisher geltenden gesetzlichen Haftungsvorschriften eine Haftung von **Organmitgliedern** eines Emittenten oder Anbieters (hierzu noch näher unten Ziffer 3.).

¹ Vgl. hierzu die Gegenüberstellung des Wortlauts in **Anhang 2**.

Diese aus verschiedenen Bereichen des Kapitalmarktes stammenden Bestimmungen zur Prospekthaftung und deren klaren Grenzen zeichnen eine **jahrzehntelange Tradition der Ausgestaltung kapitalmarktrechtlicher Prospekthaftung** nach². Es liegt auf der Hand, dass ein Abweichen von dieser jahrzehntelangen Rechtstradition einerseits in besonderem Maße begründungsbedürftig wäre und andererseits – durch die verhaltensleitende Funktion der Haftungsregelungen – zu gravierenden, unerwünschten Marktverzerrungen führen würde.

2. Gründe für die bisher einheitliche inhaltliche Ausgestaltung der Prospekthaftung

Zusammenfassung: Der Entwurf zum Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz steht im Widerspruch zu den geltenden Normen im Prospektrecht (siehe Anhang 1).

Das aus Anhang 1 ersichtliche einheitliche Bild der inhaltlichen Ausgestaltung der verschiedenen spezialgesetzlichen Prospekthaftungsregelungen entstand aus dem Bestreben des Gesetzgebers, ein **einheitliches und in sich stimmiges kapitalmarktrechtliches Haftungsregime** zu schaffen und zu bewahren. Regelmäßig verwiesen daher frühere Gesetzgeber zur Begründung der inhaltlichen Ausgestaltung neuer Regelungen auf das Einfügen in das bisherige Haftungsregime³.

Auch aus **systematischen** Gründen und vor dem Hintergrund der gebotenen Berücksichtigung der **Interessen auf Emittentenseite** – von der die Akzeptanz jeder Finanzierung mittels Kapitalmarktinstrumenten abhängt – ist eine solche Begrenzung der kapitalmarktrechtlichen Haftung angebracht.

Bei früheren Gesetzgebungsprojekten im Bereich der Kapitalmarkthaftung war daher u.a. Konsens, dass die Ausgestaltung der Prospekthaftung dem Umstand Rechnung zu tragen hat, dass der Emittent sich einem **grundsätzlich unüberschaubaren Haftungsrisiko** gegenüber sieht, wenn er eine Emission am Kapitalmarkt gegenüber einer Vielzahl unbekannter potenzieller Anleger durchführt⁴. Diese Unwägbarkeitskomponente hat der Gesetzgeber in

² Das Haftungsregime des § 306 KAGB kann etwa inhaltlich zurückgeführt werden auf § 20 Abs. 3 des Gesetzes über Kapitalanlagegesellschaften aus dem Jahr 1970 bzw. § 12 Abs. 3 des „Gesetzes über den Vertrieb ausländischer Investmentanteile“. Vgl. zur bereits dort enthaltenen Beschränkung der Haftung auf (mindestens) grobe Fahrlässigkeit BT-Drs V/3494, S. 23 f.

³ Vgl. etwa BT-Drs. 15/1553, S. 115; 17/6051, S. 36; 18/3994, S. 49; 19/2435, S. 46

⁴ Vgl. etwa den instruktiven systematischen und teleologischen Überblick bei *Buck-Heeb/Dieckmann*, ZHR 184 (2020), 646, 678, der die Entwicklung nachzeichnet und schließt mit: „*Da der Kreis der möglicherweise geschädigten Anleger unbegrenzt ist, sollte die Prospekthaftung aber niemals so*

zutreffender Würdigung der Interessenlage bisher stets zum Anlass genommen, den Besonderheiten des Kapitalmarkts dadurch Rechnung zu tragen, dass die Haftung der Prospektverantwortlichen auf vorsätzlich oder grob fahrlässig verantwortete Unrichtigkeiten beschränkt wird.

Auch die Begründung zum Regierungsentwurf proklamiert, an die „bewährten Haftungsnormen im Prospektrecht“ anknüpfen zu wollen (vgl. BT-Drs. 19/27410, S. 51). Der Entwurf setzt sich in seiner konkreten Umsetzung aber in Widerspruch hierzu, wenn die vorgeschlagenen Regelungen eine Haftung der Prospektverantwortlichen bereits für einfache Fahrlässigkeit vorsehen.

3. Kreis der Haftungsschuldner

Zusammenfassung: Der Kreis der Haftungsschuldner geht über den Emittenten als primären Projekthaftungsschuldner hinaus und betrifft auch Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane (siehe Anhang 1). Dies ist unverhältnismäßig und wird die Nutzung der ECSP-VO unattraktiv machen.

In der Antwort der Bundesregierung (19/28315) auf die Kleine Anfrage der FDP-Fraktion (19/27353) wird ausgeführt, dass „nur verantwortliche Personen in Führungspositionen erfasst sind“, somit „werden diese Personen und ihre Unternehmen auch nicht über Gebühr belastet“⁵. Der Bundesverband Crowdfunding kann diese Einschätzung nicht teilen.

Anders als bei jeder derzeit in Deutschland geltenden Prospekthaftungsvorschrift ist nach §§ 32c und 32d WpHG-RegE nicht etwa der verantwortliche Emittent/Projektträger (bzw. im Rahmen von § 32d WpHG-RegE der verantwortliche Schwarmfinanzierungsdienstleister) als *Unternehmen* der primäre Prospekthaftungsschuldner, sondern es soll gleichberechtigt neben ihm die **verantwortlichen Mitglieder seiner Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane** haften.

Hierbei handelt es sich im Regelfall um **natürliche Personen**, die normalerweise Angestellte sein werden und damit nur ein vergleichsweise geringes persönliches wirtschaftliches Interesse an der Emission haben werden. An dem maßgeblichen Kriterium, das bisher nach

strengh wie eine “normale” culpa in contrahendo ausgestaltet sein. Der Unterschied im Verschuldensmaßstab (nur grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz) und in der Rechtsfolge (“Art modifiziertes Rücktrittsrecht”) ist daher lediglich den Besonderheiten des Kapitalmarkts geschuldet. Das gilt dann aber für jedes auf dem Kapitalmarkt vertriebene Anlageprodukt. Demgemäß spricht der Ausgleich zwischen den Interessen der Anleger und des Emittenten bzw. des Anbieters (und der sonstigen Prospektverantwortlichen) dafür, die spezialgesetzliche Prospekthaftung einheitlich auf sämtliche Anlagemodelle anzuwenden.“

⁵ 19/28315: Seite 6/7, Frage 9

den gesetzgeberischen Wertungen und der Rechtsprechung als erforderlich für die Haftung als sog. „Prospektveranlasser“ bzw. „Hintermann“ gilt – dem **eigenen geschäftlichen Interesse an der Emission** – wird es diesem Personenkreis im Regelfall gerade fehlen⁶.

Vielmehr nehmen Organmitglieder regelmäßig keine eigenen, sondern fremde Interessen, namentlich die der Gesellschaft wahr. Ihre Handlungsmotivation liegt also in der Erfüllung ihrer Organpflichten gegen Vergütung, wobei die Höhe der Vergütung im Regelfall in keinem Verhältnis zum Emissionserlös stehen wird (der zudem dem Emittenten zufließt).

Die Organmitglieder persönlich mit der Prospekthaftung zu belasten – also mit einem potentiellen Risiko der Rückabwicklung des gesamten Emissionserlöses auf eigene Kosten – erscheint daher zum einen grob unbillig und wäre zum anderen ein klarer Bruch mit den bereits dargestellten, etablierten kapitalmarktrechtlichen Prinzipien.

Wir sehen ein großes Risiko, dass eine solche Regelung aufgrund der damit verbundenen persönlichen Haftungsrisiken für Organmitglieder dazu führen könnte, dass der Finanzierungsweg über die ECSP-Verordnung in Deutschland von Emittenten **als unattraktiv wahrgenommen** wird. Dieses Risiko hat den Gesetzgeber in der Vergangenheit in zutreffender Würdigung der Interessen- und Risikolage bewogen, von einer persönlichen Haftung der Organmitglieder abzusehen.

4. Regulierungsvorschlag

Zusammenfassung: Der Regierungsvorschlag des Bundesverbandes Crowdfunding eV passt die Haftungsregelung den übrigen kapitalmarktrechtlichen Regelungen an (siehe Anhang 3)

Auf Grundlage dieser Überlegungen schlagen wir als Bundesverband Crowdfunding e.V. vor, die §§ 32c, 32d und 32e WpHG-RegE wie in **Anhang 3** zu dieser Stellungnahme dargestellt abzuändern und damit den übrigen spezialgesetzlichen kapitalmarktrechtlichen Haftungsregelungen anzupassen.

⁶ Vgl. hierzu z.B. etwa ausdrücklich Bt-Drs. 13/8933, S. 78: „Demgegenüber führt die bloße Lieferung unrichtigen Materials für die Aufstellung des Prospekts allein noch nicht zu einer Haftung, solange kein eigenes geschäftliches Interesse an der Emission besteht.“ Vgl. weiterhin den Überblick und die Quellen bei Groß, Kapitalmarktrecht, 7. Auflage 2020, § 9 WpPG Rn. 35.

In § 32e Abs. 3 WpHG-RegE sollte zudem noch klargestellt werden, dass – wie auch bei allen anderen spezialgesetzlichen Prospekthaftungstatbeständen – die allgemein-zivilrechtliche Prospekthaftung neben den §§ 32b ff. WpHG-RegE keine Anwendung findet.

5. Umfassendes Anlegerschutzkonzept der ECSP-VO (EU) 1503/2020

Zusammenfassung: Anders als bei anderen Emissionen mit und ohne Prospekt kommt der Plattform (Crowdfunding Service Provider) in der ECSP-VO eine besondere Rolle bei der Sicherstellung der Vollständigkeit, Richtigkeit und Klarheit zu des Anlagenbasisinformationsblatts. Dies erhöht den Anlegerschutz.

In der Antwort der Bundesregierung (19/28315) auf die Kleine Anfrage der FDP-Fraktion (19/27353) wird ausgeführt, dass „eine Haftung auch für einfache Fahrlässigkeit [...] vielmehr sachgerecht und aus Anlegerschutzgründen geboten“⁷ scheint.

Der Bundesverband Crowdfunding möchte in diesem Kontext ergänzend darauf hinweisen, dass im Regulierungsregime der ECSP-VO der Anlegerschutz und insbesondere der Inhalt des Basisinformationsblatts durch weitere Mechanismen abgesichert wird, die über das hinausgehen, was im Rahmen einer Emission auf dem herkömmlichen, voll regulierten Kapitalmarkt gilt.

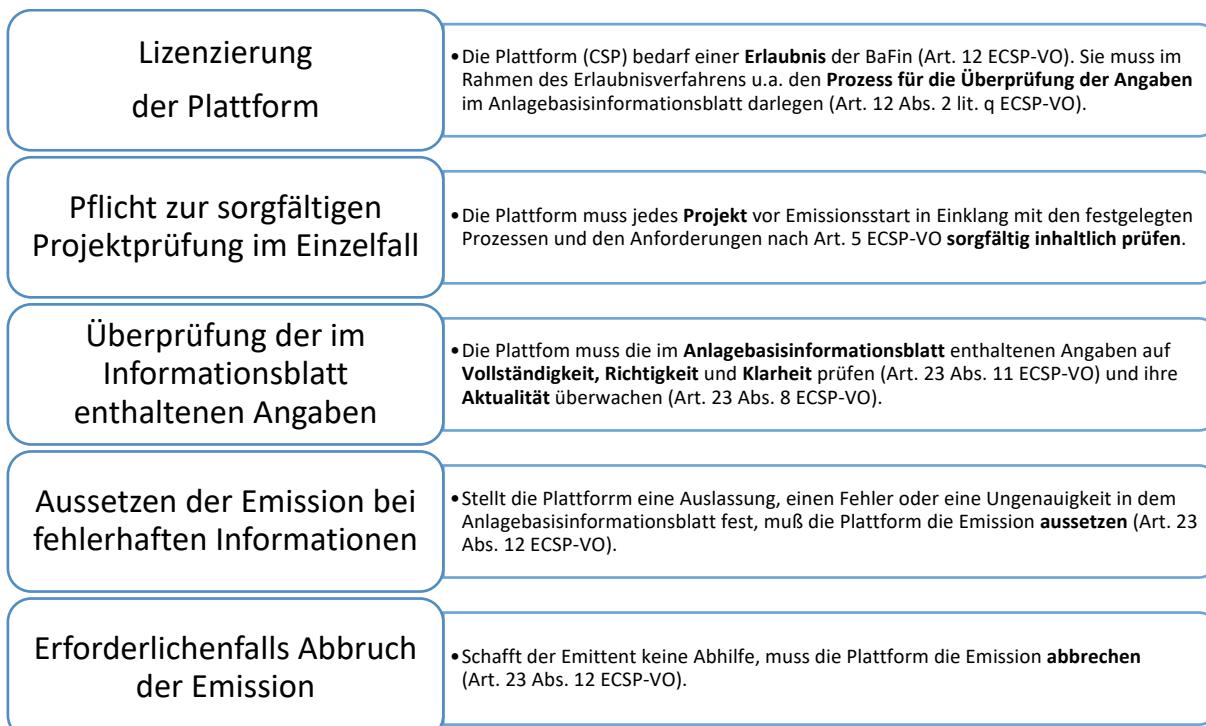
Dem Schwarmfinanzierungsdienstleister nach ECSP-VO kommt insoweit – anders als Anlagevermittlern mit Erlaubnis nach GewO oder KWG – eine eigenständige Verantwortung für die Überwachung der Emission und des Inhalts des Basisinformationsblatts zu. Er fungiert in besonderem Maße als „**Gatekeeper**“ und Sachwalter von Anlegerinteressen, dessen Unabhängigkeit von Emittenten durch die Verflechtungsverbote nach Art. 8 ECSP-VO sichergestellt wird.

Im Anlegerschutzinteresse sieht die ECSP-VO hierfür u.a. das folgende **Instrumentarium** vor:

- Darlegung im **Erlaubnisantrag** (vgl. Art. 12 Abs. 2 ECSP-VO) und Prüfung durch die BaFin
 - der Compliance- und Risikomanagement-Prozesse,
 - der internen Verfahren des Schwarmfinanzierungsdienstleisters zur Absicherung der Verflechtungsverbote sowie
 - der Verfahren, die der Schwarmfinanzierungsdienstleister eingerichtet hat, um die Vollständigkeit, Richtigkeit und Klarheit der im Anlagebasisinformationsblatt enthaltenen Angaben zu überprüfen;

⁷ 19/28315: Seite 6/7, Frage 9

- Verpflichtung des Schwarmfinanzierungsdienstleisters zur **sorgfältigen inhaltlichen Projektprüfung** im Einzelfall (in Einklang mit den Anforderungen nach Art. 5 ECSP-VO);
- Pflicht zur **Kenntnisprüfung** des Anlegers und zur Bereitstellung einer **Simulation der Verlusttragungsfähigkeit, Investimentschwellen** (Art. 21 ECSP-VO);
- Verpflichtung des Schwarmfinanzierungsdienstleisters zur **Überprüfung der Vollständigkeit, Richtigkeit und Klarheit** der im **Anlagebasisinformationsblatt** enthaltenen Angaben (Art. 23 Abs. 11 ECSP-VO)
- Verpflichtung des Schwarmfinanzierungsdienstleisters zur Überwachung der **Aktualität** der Angaben im Informationsblatt (Art. 23 Abs. 8 ECSP-VO)
- Verpflichtung des Schwarmfinanzierungsdienstleisters (vgl. Art. 23 Abs. 12 ECSP-VO)
 - zum Hinwirken auf **Korrekturen** und **Vervollständigungen**,
 - insoweit erforderlichenfalls auch Pflicht zum **Aussetzen des Angebots**,
 - zur **Anlegerinformation** einschließlich der Information über das Widerrufsrecht
 - sowie – falls Korrekturen oder Vervollständigungen nicht rechtzeitig vorgenommen werden – zum **Abbruch** der Vermittlung.



B. GmbH-Geschäftsanteile in der ECSP-VO

Zusammenfassung: Die notarielle Beurkundung der GmbH-Anteile ist ein bloßes Formerfordernis und stellt keinen Hindernisgrund im Sinne der ECSP-VO dar. GmbH Anteile können daher in den Bereich der ECSP-VO aufgenommen werden.

Der in der Entwurfsbegründung zu § 32a Abs. 2 WpHG-RegE (S. 51) geäußerten Auffassung stimmen wir nicht zu, wonach aufgrund von bindenden Vorgaben der ECSP-VO GmbH-Geschäftsanteile, deren Übertragung nach deutschem Recht der notariellen Beurkundung bedarf, derzeit nicht als für Schwarmfinanzierungszwecke zugelassene Instrumente gestattet werden könnten. Vielmehr befürworten wir eine solche Zulassung von GmbH-Geschäftsanteilen.

Zwar unterliegt die Übertragung von GmbH-Anteilen nach deutschem Recht dem Erfordernis einer **notariellen Beurkundung**. Dieses bloße Formerfordernis stellt aus unserer Sicht aber keinen zwingenden Grund dar, solche Anteile nicht als für Schwarmfinanzierungszwecke zugelassene Instrumente zuzulassen.

Zunächst sind nach unserer Auffassung die in Art. 2 Abs. 1 Buchst. n) ECSP-VO genannten Voraussetzungen für eine Anerkennung solcher Anteile durch die BaFin als zuständige Behörde durchaus gewahrt. Denn es bestehen insoweit keine „*Beschränkungen der Art und Weise, wie solche Anteile öffentlich angeboten oder beworben werden dürfen*“. Auch stellt das Formerfordernis keine „*Beschränkung*“ dar, „*durch die eine Übertragung der Anteile effektiv verhindert würde*“. Vielmehr lässt Erwägungsgrund 14 der Verordnung erkennen, dass der Verordnungsgeber die Möglichkeit solcher Formerfordernisse gesehen und abgewogen hat. Er kam zu dem Ergebnis, dass auch wenn das nationale Recht „*die Anforderung der notariellen Beurkundung der Übertragung*“ enthält, „*[d]iese Verordnung [...] unbeschadet des nationalen Rechts gelten [sollte], das die Übertragung solcher Instrumente regelt*“. Demnach wäre eine Zulassung von GmbH-Anteilen unbeschadet des Erfordernisses der notariellen Form der Übertragung am Maßstab der Verordnung gemessen zulässig.

Hinzu kommt, dass **praxisbewährte Lösungen** existieren, die eine Vermittlung und einen Handel auch von GmbH-Anteilen über digitale Finanzierungsplattformen ermöglichen, wie etwa Bevollmächtigungen.

Die GmbH ist die am **weitesten verbreitete Rechtsform** für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland und bietet daher das größtmögliche Potenzial, das von der ECSP-VO verfolgte Ziel der unkomplizierten Mittelstandfinanzierung unter Vollendung der Kapitalmarktunion zu erreichen.

Die **Gesellschafterstellung** ist im Eigenkapitalbereich zudem diejenige Beteiligungsform, die Anlegern die **weitestgehenden Rechte** einräumt. Das insoweit wiederholt vorgetragene

Argument, dass die Gesellschafterrechte bei der GmbH (anders als bei der AG) durch die Satzung **frei ausgestaltet** werden können, trägt unseres Erachtens im vorliegenden Kontext nicht als Argument gegen eine Zulassung der GmbH-Beteiligung als Finanzierungsform im Rahmen der ECSP-VO. Denn bei den alternativ verwendeten **schuldrechtlichen Instrumenten** wie etwa dem Genussschein – der für Anleger mit vergleichbaren Risiken verbunden ist wie eine Gesellschafterstellung, aber in keiner Weise gesetzlich geregelt ist – ist dies in noch größerem Ausmaß der Fall. Zudem findet auch in diesen Fällen keine notarielle Beratung statt.

Den Bedenken, dass die Rechtsstellung, die mit dem GmbH-Anteil erworben wird, für den Anleger nicht ausreichend **transparent** wird, könnte auch auf andere Weise Rechnung getragen werden, etwa indem eine diesbezügliche Aufklärungspflicht mit verschiedenen Kategorien von Pflichtinformationen eingeführt würde (soweit diese Informationen nicht ohnehin bereits im Basisinformationsblatt enthalten sein müssen).

Laut § 10 WpHG-RegE ist die Bafin ermächtigt, geeignete Anordnungen zu erlassen, um die Durchführung der ECSP-VO in Deutschland zu ermöglichen. Dazu würde auch die Klarstellung gehören, dass die notarielle Beurkundung der Übertragung der GmbH-Anteile kein Hindernis für die Zulassung der GmbH-Beteiligung als Finanzierungsform im Rahmen der ECSP-VO darstellt.

C. Evaluierung des Schwarmfinanzierungsbegleitgesetzes

Die ECSP-VO sieht vor, dass im Jahr 2023 die Europäische Kommission vor November 2023 dem Europäischen Parlament einen Bericht über die Umsetzung der ECSP-VO vorlegt (Art. 45 ECSP-VO). Der Bundesverband Crowdfunding e.V. empfiehlt, dass dieser Bericht zum Anlass genommen wird, die Anwendung der ECSP-VO in Deutschland zu evaluieren. Parallel könnte eine Evaluierung der Schwarmfinanzierungsausnahme im VermAnlG erfolgen vor dem Hintergrund einer möglichen Anpassung im Aufsichts- und Verbraucherschutzrecht der nationalen Crowdfunding-Regulierung für Vermögensanlagen. Ebenso schlagen wir vor, zu überprüfen, ob Peer-to-Peer Consumer Lending in den Anwendungsbereich der ECSP-VO aufgenommen werden sollte.

Selbstverständlich stehen wir gern für Rückfragen und Abstimmung zu diesen Punkten zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Karsten Wenzlaff

Anhang 1: Systematischer Vergleich mit bestehenden deutschen Haftungsregelungen

	Haftungsschuldner	Haftung bei einfacher Fahrlässigkeit?	Haftung bei grober Fahrlässigkeit?	Haftung bei Vorsatz?
Prospektierte Vermögensanlagen	Prospektverantwortlicher (in der Regel: Emittent); Prospektveranlasser , § 20 Abs. 1 VermAnlG	Nein (Exkulpationsmöglichkeit), § 20 Abs. 3 VermAnlG	Ja , § 20 Abs. 1 S. 1 VermAnlG	
Prospektbefreite Vermögensanlagen	Anbieter der Vermögensanlagen (in der Regel: Emittent), § 22 VermAnlG	Nein (Exkulpationsmöglichkeit), § 22 Abs. 3 VermAnlG	Ja , § 22 Abs. 1 VermAnlG	
Prospektierte Wertpapiere	Prospektverantwortlicher (in der Regel: Emittent); Prospektveranlasser , §§ 9 Abs. 1, 10 WpPG	Nein (Exkulpationsmöglichkeit), § 12 Abs. 1 WpPG	Ja , § 9 Abs. 1 S. 1 WpPG	Ja , außerdem auf Grundlage der zusätzlich eingreifenden § 823 Abs. 2 BGB iVm strafrechtlichen Vorschriften sowie § 826 BGB
Prospektbefreite Wertpapiere	Anbieter und Veranlasser des WIB (in der Regel: Emittent), § 11 Abs. 1 WpPG	Nein (Exkulpationsmöglichkeit), § 13 Abs. 1 WpPG	Ja , § 11 Abs. 1 WpPG	
Fondsanteile	KVG, Prospektverantwortliche, Prospektveranlasser , § 306 Abs. 1 KAGB, ggf. ⁸ außerdem Veräußerer, Vermittler, § 306 Abs. 4 KAGB	Nein (Exkulpationsmöglichkeit), § 306 Abs. 3 S. 1 KAGB	Ja , § 306 Abs. 1 S. 1 KAGB	
Schwarmfinanzierungsbegleitgesetz idF des Regierungsentwurfs	Projekträger bzw. Schwarmfinanzierungsdienstleister und dessen „verantwortliche Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane“, § 32c, § 32d WpHG-RegE	Ja , § 32c, § 32d WpHG-RegE („vorsätzlich oder fahrlässig“)	Ja , § 32c Abs. 1, § 32d Abs. 1 WpHG-E	

⁸ Nur bei vorsätzlichem Handeln, wobei der Vorsatz vom Geschädigten nachzuweisen ist.

Anhang 2: Vergleich der Prospekthaftung für Wertpapiere und für Schwarmfinanzierungen

Zum Vergleich: Die **europäischen Vorgaben** für die Prospekthaftung für einerseits **Wertpapiere** und andererseits **Schwarmfinanzierungen** sind demgegenüber **wortlautidentisch**.

EU-Prospekt-Verordnung (VO (EU) 2017/1129)	Verordnung über Europäische Schwarmfinanzierungsdienstleister für Unternehmen (VO (EU) 2020/1503)
Artikel 11	Artikel 23
<p>(1) Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass je nach Fall zumindest der Emittent oder dessen Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgan, der Anbieter, die die Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt beantragende Person oder der Garantiegeber für die Richtigkeit der in einem Prospekt und Nachträgen dazu enthaltenen Angaben haftet. Die für den Prospekt und Nachträge dazu verantwortlichen Personen sind im Prospekt eindeutig unter Angabe ihres Namens und ihrer Funktion — bei juristischen Personen ihres Namens und ihres Sitzes — zu benennen; der Prospekt muss zudem Erklärungen der betreffenden Personen enthalten, dass ihres Wissens die Angaben in dem Prospekt richtig sind und darin keine Angaben nicht aufgenommen werden, die die Aussage des Prospekts verändern können.</p>	<p>(9) Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass zumindest der Projektträger oder dessen Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgan für die in einem Anlagebasisinformationsblatt angegebenen Informationen haftet. Die für das Anlagebasisinformationsblatt Verantwortlichen sind im Anlagebasisinformationsblatt eindeutig unter Angabe ihres Namens und ihrer Funktion bei natürlichen Personen bzw. ihres Namens und ihres eingetragenen Sitzes bei juristischen Personen zu benennen; das Anlagebasisinformationsblatt muss zudem Erklärungen der betreffenden Personen enthalten, dass ihres Wissens die Angaben in dem Basisinformationsblatt richtig sind und darin keine Auslassungen vorliegen, die die Aussage des Anlagebasisinformationsblatts verändern können.</p>

Anhang 3: Regelungsvorschlag Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt

REGIERUNGSENTWURF – Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz	BVCF Vorschlag – Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz
§ 32c – Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 Verordnung (EU) 2020/1503	§ 32c – Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 Verordnung (EU) 2020/1503
<p>(1) Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Projektträger und die verantwortlichen Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane eines Projektträgers im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe h der Verordnung (EU) 2020/1503 sind dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaigen Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder fahrlässig</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder 2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie in einem Schwarmfinanzierungsprojekt anlegen wollen, zu unterstützen. 	<p>ALTERNATIVE 1</p> <p>(1) Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Projektträger <u>und die verantwortlichen Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane eines Projektträgers</u> im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe h der Verordnung (EU) 2020/1503 <u>ist</u> dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaigen Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder <u>grob</u> fahrlässig</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder 2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie in einem Schwarmfinanzierungsprojekt anlegen wollen, zu unterstützen.
§ 32d – Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 Verordnung (EU) 2020/1503	§ 32d – Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 Verordnung (EU) 2020/1503
<p>Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Schwarmfinanzierungsdienstleister und die für dieses Anlagebasisinformationsblatt verantwortlichen Mitglieder seiner Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane sind dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaiger Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder fahrlässig</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder 2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie ihre Anlage durch die individuelle Verwaltung des Kreditportfolios vornehmen, zu unterstützen. 	<p>ALTERNATIVE 1</p> <p>Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Schwarmfinanzierungsdienstleister <u>und die für das Anlagebasisinformationsblatt verantwortlichen Mitglieder seiner Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane sind</u> <u>ist</u> dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaiger Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder <u>grob</u> fahrlässig</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder 2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie ihre Anlage durch die individuelle Verwaltung des Kreditportfolios vornehmen, zu unterstützen.
§ 32e – Sonstige Regelungen hinsichtlich der Ansprüche nach § 32c und § 32d	§ 32e – Sonstige Regelungen hinsichtlich der Ansprüche nach § 32c und § 32d
<p>(1) Ein Anspruch nach § 32c oder § 32d besteht nicht, wenn der Anleger vor seiner Entscheidung die Unrichtigkeit oder die Unvollständigkeit der Informationen in dem Anlagebasisinformationsblatt kannte oder die Irreführung durch die Informationen in dem Anlagebasisinformationsblatt erkannt hat.</p> <p>(2) Eine Vereinbarung, durch die Ansprüche nach § 32c oder § 32d im Voraus ermäßigt, erlassen oder ausgeschlossen werden, ist unwirksam.</p> <p>(3) Weitergehende Ansprüche bleiben unberührt.</p>	<p>(1) Ein Anspruch nach § 32c oder § 32d besteht nicht, wenn der Anleger vor seiner Entscheidung die Unrichtigkeit oder die Unvollständigkeit der Informationen in dem Anlagebasisinformationsblatt kannte oder die Irreführung durch die Informationen in dem Anlagebasisinformationsblatt erkannt hat.</p> <p>(2) Eine Vereinbarung, durch die Ansprüche nach § 32c oder § 32d im Voraus ermäßigt, erlassen oder ausgeschlossen werden, ist unwirksam.</p> <p>(3) Weitergehende Ansprüche bleiben unberührt. <u>Die allgemein-civilrechtliche Prospekthaftung findet neben § 32c oder § 32d keine Anwendung.</u></p>

Anschrift

Bundesverband Crowdfunding e.V.

 Köpenicker Straße 154
 10997 Berlin

Vorstand

 Jamal El Mallouki (Vorsitzender),
 Uli Fricke, Dirk Littig, Guido Sandler,
 Jörg Diehl, Tamo Zwinge

Geschäftsführer

 Karsten Wenzlaff
 Amtsgericht Berlin-Charlottenburg
 VR 34825

Kommunikation

 T +49 30 – 6098 89525
 F +49 30 – 2332 89291
 E kontakt@bundesverband-crowdfunding.de



Stellungnahme zum Verbrauchernutzen von CHECK24

--- Am Beispiel des zertifizierten Girokontenvergleichs von CHECK24 ---

Die CHECK24 Gruppe mit Sitz in München ist ein 2007 aus drei Vergleichsportalen (Energie, Versicherungen, Finanzen) hervorgegangenes, Gründer geführtes Unternehmen. Mit seinen kostenfreien Online-Vergleichen hat CHECK24 mehr als 15 Millionen Verbraucher*innen dabei geholfen, rund 10 Milliarden Euro zu sparen.

Das Angebot von CHECK24 umfasst sowohl Marktplätze aus dem Bereich Shopping (z.B. für die Erstausstattung des Kinderzimmers) als auch klassische Preisvergleiche (Strom, Gas, Handy, Internet, Reise und beispielsweise Versicherungen). Eine klimaneutrale Bank oder eine kostenlose Plattform für Dienstleister wie beispielsweise Handwerker, Umzugsunternehmen, Fotografen, Personal Trainer, Gärtner runden das Angebot für alle Lebenslagen der Kund*innen ab.

CHECK24 ist an 19 Standorten in Deutschland tätig. Verbraucherfreundliche Services haben das Unternehmen von einem ehemaligen Start-up zu einem der größten deutschen Digitalpioniere mit einer Kundenzufriedenheit von 98,4 Prozent gemacht¹.

Verbrauchernutzen bei CHECK24

Verantwortung übernehmen ist der Auftrag, den wir als Vergleichsportal gegenüber unseren Kund*innen seit mehr als 22 Jahren erfüllen. Dazu gehört auch, dass wir unser unternehmerisches Handeln konsequent am Wunsch und zum Schutz des Kunden ausrichten.

- ⇒ **EU-Qualitätskriterien für Verbraucherschutz:** Sind bei CHECK24 seit 2016 umgesetzt.
- ⇒ **Umfassende Markttransparenz:** Laut Bundeskartellamt² ist die Marktabdeckung in den Bereichen Energie, Telekommunikation und Flüge größer als 90 Prozent. In Bereichen wie Kfz-Versicherung rund 80 bis 90 Prozent.
- ⇒ **Signifikante Ersparnis:** Namhafte Institutionen wie die Universitäten Jena und Koblenz-Landau, die Technische Hochschule Rosenheim, die GfK und das IPRI-Institut attestieren CHECK24 immense Kundenvorteile. Die Verbraucher*innen haben bei CHECK24 seit 2007 **fast 10 Milliarden Euro gespart**. Die **zeitliche Ersparnis** betrug laut einer GfK-Kundenumfrage bei der produktübergreifenden **Tarifrecherche** **rund 27.000 Jahre** für das Jahr 2019.
- ⇒ **Digitale Verantwortung:** Mit 240 Auszeichnungen, darunter 120 Testsiege, verbraucherfreundlichen Voreinstellungen, Produkt-Audits, zertifizierten Serverbetrieben und einem geschlossenen Kundenbewertungssystem nehmen wir unsere digitale Verantwortung gegenüber dem Verbraucher wahr.



Rechtslage unklar: CHECK24 hat den nach gesetzlichen Kriterien zertifizierten Girokontenvergleich am 18. Januar 2021 abgestellt

CHECK24 lebt Verantwortungsbewusstsein. Ziel des zertifizierten Girokontenvergleichs war es, die Politik und den Gesetzgeber bei der Umsetzung der EU-Richtlinie zu unterstützen und gleichzeitig die Verbraucher*innen zu stärken. Der für Verbraucher*innen kostenlose Informationsservice war für CHECK24 mit hohen, siebenstelligen Kosten verbunden.

Das Vergleichsangebot umfasste mehr als 600 Kontomodelle und wurde einmal im Quartal vom TÜV überprüft. Bei einer letzten Prüfung im November 2020 kam es zu keiner Beanstandung. Die Marktdaten wurden nicht nur wöchentlich von den Mitarbeiter*innen aktualisiert, sondern auch durch Informationen von Seiten der Banken und der Verbraucher*innen aktuell gehalten.

Laut Aussagen des Finanzministeriums (in einem gemeinsam mit Verbraucherschutz und Bankenvertretern durchgeföhrten „Round table: Zertifizierter Girokontenvergleich“) konnte Deutschland mit dem Vergleich von CHECK24 in Europa als Vorreiter gelten.

Investitionen in den Standort Deutschland erfordern Rechtssicherheit

In den Betrieb des nicht provisionsfinanzierten Vergleichs investierte CHECK24 durchschnittlich eine halbe Million Euro pro Jahr. In gemeinsamen Gesprächen mit Politik und Verbraucherschutz wurde die Weiterentwicklung des Vergleichs für Verbraucher*innen diskutiert.

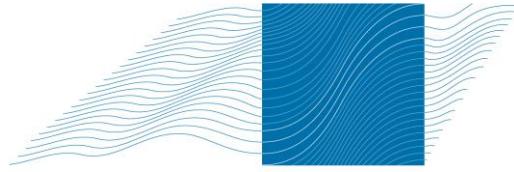
Anstatt die Erfahrung der Wirtschaft bei der Umsetzung digitaler Vergleichsservices zu nutzen und gemeinsam mit allen Marktpartnern Lösungen für die Verbraucher*innen zu entwickeln, wurde **CHECK24 vom VZBV für die Umsetzung der vom Gesetzgeber definierten Kriterien verklagt**.

Als Unternehmen benötigen wir für unsere Investitionen in den Standort Deutschland einen rechtssicheren Rahmen. Den sehen wir aktuell als gefährdet an. Wir hoffen, dass Politik und Verbraucherschutz zu einem Dialog auf Augenhöhe zurückkehren. Nur gemeinsam können wir das Vertrauen der Verbraucher*innen in nationale Player stärken und uns so gegenüber der internationalen Konkurrenz behaupten.

CHECK24 ist weiterhin bereit Politik, Gesetzgeber und Ministerien bei der Umsetzung von Vorhaben zur Stärkung der Verbraucherinteressen zu unterstützen.

Quellen:

- 1) Unabhängige Online-Bewertungsdienstleister eKomi, 13.04.2021
<https://www.check24.de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/zertifizierter-girokontenvergleich-wegen-unklarer-rechtslage-abgestellt-1566/>
- 2) Sektoruntersuchung Vergleichsportale, Bericht Bundeskartellamt, April 2019
https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung_Vergleichsportale_Bericht.pdf?__blob=publicationFile&v=7



Deutscher Factoring
Verband e.V.

Behrenstraße 73
10117 Berlin

DEUTSCHER
FACTORING
VERBAND E.V.

Deutscher Bundestag
Finanzausschuss
Vorsitzende: MdB Katja Hessel
Platz der Republik 1
11011 Berlin

- per E-Mail an: finanzausschuss@bundestag.de -

Berlin, den 09.04.2021

Stellungnahme im Vorlauf zur öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestags am 19.04.2021 zum Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern [Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz] und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften

Sehr geehrte Frau Hessel, sehr geehrte Damen und Herren,

als maßgebliche Interessensvertretung der deutschen Factoring-Branche, deren aktuell 44 Mitglieder mit rund 275 Mrd. Euro Umsatz in 2019 nach neutralen Analysen einen Marktanteil von rund 98 Prozent des Umsatzvolumens der in Deutschland verbandlich organisierten Factoring-Unternehmen abdecken, möchten wir Ihnen für die Möglichkeit der Stellungnahme und Einbeziehung als Sachverständige im Rahmen der öffentlichen Anhörung zum v.g. **Schwarmfinanzierung-Begleitgesetz (SchwFinBeglG)** danken. Unsere Anmerkungen und Änderungsvorschläge beziehen sich dabei auf die geplanten Verschärfungen deraufsichtsrechtlichen Anforderungen an als Finanzdienstleistungsinstitute zugelassene Factoringunternehmen nach dem KWG (Factoring-FDI).

Art. 8 des SchwFinBeglG enthält verschiedene für Factoring-FDI relevante Änderungen des KWG, die aus den Erfahrungen aus der Insolvenz des Factoringinstituts AvP Deutschland GmbH (AvP) resultieren und eine Wiederholung ähnlicher Fälle vermeiden sollen. Wir unterstützen insofern die in Art. 8 Nr. 1 vorgesehene **umsichtige Ausweitung der aufsichtlichen Maßnahmen** zur Gefahrenabwehr, die der BaFin nach § 46 Abs. 1 S. 2 KWG künftig auch für Factoring-FDI zur Verfügung stehen sollen und somit ein noch effektiveres Handeln der Aufsicht ermöglichen.

Wir geben jedoch zu bedenken, dass der **Fall der AvP in vielen Aspekten außergewöhnlich und nicht für das Factoringgeschäft in Deutschland repräsentativ ist**: Die AvP hatte ein sehr spezielles Geschäftsmodell im Bereich der Apothekenabrechnung gegenüber den Gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV), welches u.a. im Factoring untypische Abrechnungs- und Auszahlungsmodalitäten v.a. in Form nicht zeitnäher Auszahlungen der Forderungskaufpreise offenbar über weitergeleitete GKV-Zahlungen aufwies. Als Factoring angesehen wird dem BaFin-Merkblatt zum Factoring vom 05.01.2009 bzw. dem Bericht des BT-Finanzausschusses zum Entwurf des Jahressteuergesetzes 2009 (vgl. BT-Drs. 16/11108, S. 55) zufolge, wenn dem Forderungskauf eine Finanzierungsfunktion zukommt, also die Forderungskaufpreise mit Ankauf auch ausgezahlt werden. Hinzu kamen bei der AvP wohl

möglicherweise strafrechtlich relevante Machenschaften, die zur Insolvenz der AvP offenbar zumindest beitrugen.

Das in Deutschland seit mehr als einem halben Jahrhundert etablierte und **übliche Factoringgeschäft ist eine moderne Finanzdienstleistung, die der umsatzkongruenten Finanzierung dient**: Ein Factor kauft im Rahmen festgelegter Debitorenlimite dabei Geldforderungen aus Warenlieferungen bzw. Dienstleistungen eines Factoring-Kunden gegen dessen Abnehmer (Debitoren) an. Als Gegenleistung für die Abtretung der Forderungen leistet der Factor an den Factoring-Kunden umgehend Zahlungen, die sich an der Höhe der Forderungen orientieren (Forderungskaufpreis). Das in Deutschland vorherrschende echte Factoring hat dabei grundsätzlich drei Funktionen: Bereitstellung von Liquidität (über Auszahlung des Forderungskaufpreises, in der Regel binnen 48 Stunden), Ausfall- bzw. Delkrederebeschutz (über den regresslosen Forderungsankauf) sowie Dienstleistung (v.a. in Form der Entlastung des Factoring-Kunden im Debitorenmanagement). Seit über einem Jahrzehnt zählt das **Factoring dabei zu den erlaubnis- und aufsichtspflichtigen Finanzdienstleistungen nach § 1 Abs. 1a Nr. 9 KWG**, welche sich bspw. vom Kreditgeschäft von Banken grundlegend unterscheiden. Das Factoring hat sich dabei **gerade auch in Krisenzeiten als stabile Finanzierungsform insbesondere für mittelständische Unternehmen bewährt**.

Die aus der geplanten Änderungen von § 33 Abs. 1 S. 1 Nr. 5 KWG resultierende **Verpflichtung zur Bestellung mindestens zweier (hauptamtlicher) Geschäftsleiter** halten wir **insbesondere vor dem Hintergrund des aufsichtlichen Proportionalitätsprinzips und der vielfach beworbenen und bewährten „Aufsicht mit Augenmaß“** für **zumindest ergänzungsbedürftig**: In der unternehmerischen Praxis verfügen v.a. größere Factoringunternehmen mit entsprechend relevanten Volumina schon heute regelmäßig über zwei Geschäftsleiter, während in kleineren Unternehmensstrukturen mit entsprechend geringerem Marktvolumen ein Geschäftsleiter üblich ist. Von den in unserem Verband vertretenen Factoringinstituten verfügt derzeit ungefähr ein Drittel lediglich über einen Geschäftsleiter. Zu den anderen zugelassenen Factoring-FDI liegen uns keine konkreten Informationen vor, jedoch nehmen wir an, dass es sich hierbei ganz überwiegend um kleine(re) Factoring-FDI handelt. **Im Rahmen einer eher konservativen Gesamtschätzung gehen wir davon aus, dass ca. 45% bzw. über 80 der aktuell von der BaFin beaufsichtigten insgesamt 180 Factoring-FDI lediglich über einen Geschäftsleiter verfügen** und daher infolge der geplanten KWG-Änderung zeitnah zumindest einen weiteren Geschäftsleiter bestellen müssten. **Hierbei sind naturgemäß von der BaFin nach § 2 Abs. 4 KWG von aufsichtsrechtlichen Anforderungen freigestellte Unternehmen nicht berücksichtigt, auch wenn diese Unternehmen z.T. Geschäfte im größeren Umfang erbringen als dies bei manchen kleineren Factoring-FDI der Fall ist** – diese freigestellten Unternehmen würden von den aktuellen aufsichtsrechtlichen Verschärfungen nicht erfasst.

Gerade für kleine und Kleinstinstitute stellt die v.g. unternehmensorganisatorische Verschärfung einen **durchaus erheblichen Eingriff** dar: Die Pflicht zur Bestellung eines zweiten Geschäftsleiters ist gerade für kleinere Factoring-FDI eine **erhebliche Kostenfrage**, die **wirtschaftlich durchaus existentiell** sein kann, gerade auch vor dem Hintergrund der durch die aktuelle pandemiebedingte Krise verursachten sonstigen ökonomischen Unwägbarkeiten. Dies dürfte zu einer **weiteren Marktkonsolidierung zu Lasten der kleinen Factoring-FDI führen** – eine erhebliche **Verringerung der Angebotsvielfalt** und v.a. eine **zunehmende Konzentration des Factoringmarkts auf einige größere/große Anbieter** wären die Folgen, was auch nicht im Sinne des Aufsichtsrechts bzw. der Aufsichtsbehörden sein dürfte.

Die in der Gesetzesbegründung angeführte Motivation, dass ein zweiter Geschäftsleiter „die gegenseitige Kontrolle innerhalb der Geschäftsleitung erhöht und dolose Handlungen sei-

tens eines Geschäftsleiters erschwert“ (vgl. BT-Drs. 19/27410, S. 54) übersieht dabei zum einen, dass **aktuelle Insolvenzfälle im Finanzwesen Beispiele für kollusives Zusammenwirken mehrerer Geschäftsleiter eines Instituts** bieten, wobei diese Konstellation die **Aufdeckung entsprechender Machenschaften auch durch die Aufsichtsbehörden eher erschwert als gefördert hat**.

Zum anderen ist bereits in der aktuellen Fassung der aufsichtsrechtlich verbindlichen Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk, vgl. BaFin-Rundschreiben 09/2017 (BA)) unter BTO 1.1 Tz. 1 die „klare aufbauorganisatorische Trennung der Bereiche Markt und Marktfolge bis einschließlich der Ebene der Geschäftsleitung“ vorgesehen. Es sind uns keine Fälle bekannt, wo dieses 4-Augen-Prinzip nach den MaRisk schon bisher nicht auch mit nur einem Geschäftsleiter hätte eingehalten werden können, denn in der Praxis wird dieses Kontrollprinzip auch bei nur einem Geschäftsleiter bspw. so gesichert, dass der Alleingeschäftsführer nicht gegen das Votum der Marktfolge über eine Finanzierung bestimmen kann. Auch aus der Begründung des SchwFinBeglG geht nicht hervor, dass es Fälle gäbe, in denen Factoring-FDI mit „nur“ einem Geschäftsleiter diesbezügliche Monita der Aufsichtsbehörden im Hinblick auf eine unzureichende Funktionstrennung o.ä. erhalten hätten. Erfahrungen aus der Praxis zeigen vielmehr, dass gerade in kleinen Factoring-FDI aufgrund der eher geringen Mitarbeiteranzahl ein schneller Informationsaustausch möglich ist bzw. erfolgt, woran das Erfordernis eines zweiten Geschäftsleiters nichts verbessern würde.

Wir geben zudem nachdrücklich zu bedenken, dass die zur Begründung dieser geplanten aufsichtsrechtlichen Verschärfungen herangezogene AvP **unseren Informationen zufolge im entscheidenden Zeitraum über zwei (!) Geschäftsleiter verfügte** (vgl. Bundestagsdrucksache 19/23894 vom 03.11.2020, dort S. 2), genauso wie die Wirecard Bank AG (die Wirecard AG verfügte sogar über vier Geschäftsleiter), und dass die **aufsichtsrechtlichen Anforderungen an u.a. Geschäftsleiter erst kürzlich durch aus dem Risikoreduzierungsge- setz resultierenden Änderungen u.a. von § 25c KWG sowie durch die Ende 2020 verkündete Neufassung des BaFin-Merkblatts zu den Geschäftsleitern gemäß u.a. KWG bereits verschärft** worden sind. Diese verschärften Anforderungen führen bereits für sich genommen zu einer qualitativen Verbesserung bei der Besetzung der Geschäftsleiterpositionen; zudem kann die BaFin bereits aktuell auf der Basis eines entsprechend kritischen Prüfungsberichts der Wirtschaftsprüfer die **Bestellung eines zweiten/weiteren Geschäftsleiters im Einzelfall anordnen**. Im Sinne der Proportionalität bestünden somit schon jetzt hinreichend Möglichkeiten, so dass eine **obligatorische Bestellung von mindestens zwei Geschäftsleitern unverhältnismäßig erscheint**.

Somit erscheint uns der Mehrwert dieser geplanten Pflicht für Factoring-FDI, über mindestens zwei hauptamtliche Geschäftsleiter zu verfügen, im Hinblick auf die Vermeidung einer Wiederholung von Entwicklungen wie der AvP-Insolvenz fraglich und verwundert insofern nicht nur, aber auch in der Begründung.

Wir lehnen daher die Einführung der Pflicht zur Bestellung eines zweiten Geschäftsleiters in der nun vorgesehenen Pauschalität ab und regen in Anbetracht der v.g. Auswirkungen insbesondere auf kleinere Factoring-FDI an, diese neue Pflicht, wenn überhaupt dann nur auf Factoring-FDI einer bestimmten Größe zu beschränken: Dem aufsichtlichen Proportionalitätsprinzip entsprechend könnte bspw. die **Bilanzsumme als Grenze herangezogen** werden, sieht die BaFin doch in Anlehnung an ihre Verwaltungspraxis zu Freistellungen nach § 31 Abs. 2 S. 2 KWG Factoringinstitute mit unter 500 Mio. Euro Bilanzsumme als kleine Factoringinstitute an.

Wie bereits dargestellt, verfügen viele Factoring-FDI (bei den kleineren Factoring-FDI wohl sogar die überwiegende Anzahl) aktuell „nur“ über einen Geschäftsleiter, so dass auch die **Umsetzungsfrist** für die Ausweitung der diesbezüglichen Anforderungen **angemessen** sein muss.

Nach **Art. 21 Abs. 4** des aktuellen SchwFinBeglG-RegE soll die Änderung des KWG nach Art. 8 Nr. 4 zum 01.01.2023 in Kraft treten, jedoch handelt es sich hierbei wohl (und hoffentlich) um einen **redaktionellen Verweisungsfehler**:

Art. 21 Abs. 4 SchwFinBeglG-RegE sollte sich auf Art. 8 Nr. 3 beziehen, der insofern die v.g. Änderungen zur Mindestanforderung zweier Geschäftsleiter in § 33 Abs. 1 S. 1 Nr. 5 KWG vorsieht. Durch den fehlerhaften Bezug auf Art. 8 Nr. 4 würde die Umsetzungsfrist für die geplante neue Pflicht zur Bestellung mindestens zweier Geschäftsleiter entgegen unseren Petita und zudem ohne sachliche Begründung weiter verkürzt, und zwar auf den 01.01.2022, also um **ein ganzes Jahr**. Auch die **Gesetzesbegründung** stützt die Annahme eines **Verweisungsfehlers**, da die Begründung zu Art. 21 Abs. 4 SchwFinBeglG-RegE explizit auf den Zeitpunkt „ab dem Leasing- und Factoringinstitute mindestens zwei Geschäftsleiter haben müssen“ hinweist. **Wir bitten daher um die Korrektur dieses mutmasslichen Verweisungsfehlers.**

Zudem weisen wir darauf hin, dass auch eine Umsetzungsfrist zum 01.01.2023, also von ca. 1,5 Jahren, vor dem Hintergrund des **bereits seit Jahren äußerst begrenzten Kreises an Personen**, welche sowohl die aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG als auch die unternehmensspezifischen Anforderungen an solche Geschäftsleitungspositionen in Factoring-FDI erfüllen, keine adäquate Umsetzungsfrist ist. Auch die Option unternehmensinterner Besetzungen dieser zweiten Geschäftsleitungspositionen erfordert erfahrungsgemäß aufgrund der sich über mehrere Jahre erstreckenden Personalplanung und aufsichtsrechtlichen Anforderungen **weit mehr als zwei Jahre**, damit der „Geschäftsleitungs-Nachwuchs“ die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllt (eher ca. 5 Jahre, gerade auch unter Aspekten der behördlichen Bestätigung und der unternehmensintern oft auf 3-5 Jahre ausgerichteten Personalplanung).

Wir lehnen daher die Einführung der Pflicht zur Bestellung eines zweiten Geschäftsleiters in der aktuell vorgesehenen Pauschalität ab und plädieren entschieden zumindest für eine dem Proportionalitätsprinzip entsprechende Ausgestaltung im Wege von Ausnahmen für kleine Institute und für eine erheblich längere und damit realistisch zu erfüllende diesbezügliche Umsetzungsfrist von ca. 5 Jahren.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen natürlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. jur. Alexander M. Moseschus
Verbandsgeschäftsführer

Magdalena Wessel
Dezernentin Recht

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V.
Bundesverband deutscher Banken e. V.
Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands e. V.
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.
Verband deutscher Pfandbriefbanken e. V.

Die Deutsche
Kreditwirtschaft



Stellungnahme

zu den Änderungen im Zahlungskontengesetz bzgl. der
Vergleichswebsite für Zahlungskonten im Rahmen
des Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetzes
anlässlich der öffentlichen Anhörung am 19. April 2021 im
Finanzausschuss des Deutschen Bundestages

Unsere Zeichen

AZ DK: KWG-GIRO

AZ DSGV: 7200

Kontakt: Finn Gerlach

Telefon: +49 30 20225- 5365

Telefax: +49 30 20225- 5345

E-Mail: Finn.Gerlach@dsgv.de

Berlin, 16.04.2021

Federführer:

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.

Charlottenstraße 47 | 10117 Berlin

Telefon: +49 30 20225-0

Telefax: +49 30 20225-250

www.die-deutsche-kreditwirtschaft.de

A. Einleitung

Die Deutsche Kreditwirtschaft (DK) bedankt sich für die Möglichkeit, im Rahmen der Anhörung zum Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz u.a. zu den angedachten Änderungen im Zahlungskontengesetz (ZKG) zum Betrieb einer Vergleichswebsite für Zahlungskonten Stellung zu nehmen.

B. Zu einzelnen Neuregelungen im Zahlungskontengesetz

I. Betrieb einer Vergleichswebsite durch die BaFin grundsätzlich zu begrüßen (§ 16 Abs. 3 ZKG-E)

Die DK begrüßt die gesetzliche Erweiterung, um den Betrieb der Vergleichswebsite neben privaten Anbietern auch durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu ermöglichen. Nach den Erfahrungen der letzten zwei Jahre war dieser Schritt dem Grunde nach richtig, um für alle Beteiligten die notwendige Stabilität und Planungssicherheit zu gewährleisten.

Gleichwohl ist zu betonen, dass es neben dieser positiven Grundsatzentscheidung aus Sicht der DK wesentlich darauf ankommt, bei der konkreten Ausgestaltung der BaFin als Betreiberin einer ZKG-Vergleichswebsite sowie als Datentreuhänderin für private Anbieter einer ZKG-Vergleichswebsite keine unangemessenen neuen Belastungen für Banken und Sparkassen zu schaffen. Denn die Mitgliedsinstitute der DK haben seit Inkrafttreten der maßgeblichen Vorgaben im ZKG und der Vergleichswebsitesverordnung (VglWebV) zum 31. Oktober 2018 ihre Pflichten ordnungsgemäß erfüllt und waren weder für die eingetretene Verzögerung noch die aktuelle Instabilität beim Betrieb der Vergleichswebsite verantwortlich.

Vor diesem Hintergrund sieht die DK **insbesondere die folgenden Punkte kritisch**:

- **Art und Weise des Einmeldeprozesses** erforderlicher Daten gegenüber der BaFin (hierzu unter II.)
- **Bußgeldtatbestand** bei fehlerhafter Dateneinmeldung (hierzu unter III.)
- **Umlagefinanzierung** der Vergleichswebsite der BaFin (hierzu unter IV.)

II. Meldefrist von „drei Geschäftstagen ab Gültigkeit“ ist nicht sachgerecht (§ 17 Abs. 2 S. 2 ZKG-E)

Bislang müssen Zahlungsdienstleister die für den Betreiber der Vergleichswebsite erforderlichen Daten lediglich auf ihren Internetseiten vorhalten (vgl. § 16 VglWebV). Diese Regelung soll nun verschärft werden. § 17 Abs. 2 S. 1 ZKG-E sieht eine aktive Meldepflicht der Zahlungsdienstleister hinsichtlich der Daten zu Vergleichskriterien gegenüber der BaFin vor. Soweit die Art und Weise des Einmeldeprozesses für die betroffenen Zahlungsdienstleister keinen erheblichen Mehraufwand erzeugt, bestehen aus Sicht der DK keine Einwände gegen § 17 Abs. 2 ZKG-E. Die DK bittet insoweit, frühzeitig in die konkrete Ausgestaltung der relevanten Verordnung i.S.v. § 19 Abs. 3 Nr. 1 ZKG-E einzbezogen zu werden.

Weder erforderlich noch sachgerecht ist nach Ansicht der DK hingegen die in § 17 Abs. 2 S. 2 ZKG-E neu vorgesehene Meldefrist für Änderungen bei den Daten zu Vergleichskriterien („innerhalb von drei Geschäftstagen ab Gültigkeit der Änderungen“). Hier hatte sich die bisherige Praxis auf Grundlage der Regelungen in der VglWebV bewährt, so dass kein Anpassungsbedarf zu erkennen ist. Zudem ist eine für sämtliche Vergleichskriterien gleichlaufende Meldefrist nicht sinnvoll.

1. Meldefrist von „drei Geschäftstagen“

Eine gleichlaufende Frist für die Meldung von z.B. Entgeltänderungen (Vergleichskriterium gemäß 17 Abs. 1 Nr. 1 ZKG-E) einerseits und für Änderungen im Geldautomatennetz (Vergleichskriterium gemäß 17 Abs. 1 Nr. 3 ZKG-E) andererseits ist nicht sachgerecht. Sie ist insbesondere bei der Anzahl der Geldautomaten auch viel zu kurz. Nach bestehender Rechtslage sind beim Vergleichskriterium Geldautomatennetz auch Automaten zu berücksichtigen, die von fremden Zahlungsdienstleistern betrieben werden, sofern deren Geldausgabefunktion von den eigenen Kunden unentgeltlich genutzt werden kann. Kenntnis von der Inbetriebnahme, Aufgabe oder auch nur einem technischen Ausfall eines Geldautomaten eines fremden Zahlungsdienstleisters erhält der meldepflichtige Zahlungsdienstleister aber oftmals erst mit deutlicher Verzögerung. Eine dreitägige Meldepflicht ist daher keine praxistaugliche Regelung.

Der Praxis bekannt ist hingegen die jährliche Meldung der Geldautomatenzahl an die Bundesbank, die diese Zahlen zu statistischen Zwecken veröffentlicht. Dieser jährliche Melderhythmus sollte dementsprechend auch für die Anzeige von Änderungen im Geldautomatennetz zum Zweck des Betriebs der Vergleichswebsite maßgeblich bleiben. Dasselbe sollte hinsichtlich der Filialzahl gelten. Denn bei beiden Vergleichskriterien ist ein großzügigerer Melderhythmus sachgerecht und ausreichend (derzeitige Rechtslage: jährliche Aktualisierung, § 16 Abs. 3 S. 2 VglWebV). Eine kurze Meldefrist würde hingegen auch den (technischen) Verarbeitungsaufwand bei der BaFin deutlich erhöhen.

2. Tatbestandsmerkmal „Gültigkeit“

Mit Blick auf das Vergleichskriterium der Geldautomatenzahl, aber auch der Filialzahl, stellt sich außerdem die Frage, wann eine diesbezügliche Änderung „Gültigkeit“ i.S.v. § 17 Abs. 2 S. 2 ZKG-E erlangt. Dies gilt ebenso für Änderungen bei den Daten zum Vergleichskriterium Entgelte, dessen „Gültigkeitszeitpunkt“ regelmäßig von der Wirksamkeit zugrunde liegender zivilrechtlicher Vereinbarungen mit den Kunden abhängen wird. Dieser Zeitpunkt fällt jedoch bei Bestandskunden und Neukunden auseinander. Auch dies spricht dafür, die Anknüpfung an das neue Tatbestandsmerkmal „drei Geschäftstage ab Gültigkeit“ aufzugeben und es bei der bewährten gegenwärtigen Regelung zu belassen. Hilfsweise müsste die Gesetzesbegründung jedenfalls eine Konkretisierung enthalten, was unter „Gültigkeit“ zu verstehen sein soll.

3. Regelungsvorschlag

Um den vorgenannten sachlichen Unterschieden bei den Vergleichskriterien gerecht zu werden, regen wir an, in § 17 Abs. 2 S. 2 ZKG-E anstatt einer dreitägigen Meldefrist eine Meldung von Änderungen „innerhalb eines angemessenen Zeitraums“ vorzusehen und Einzelheiten der zu erlassenden bzw. zu ändernden Rechtsverordnung zu überlassen.

III. Neuer Bußgeldtatbestand ist entbehrlich (§ 53 Abs. 1 Nr. 6 ZKG-E)

§ 53 Abs. 1 Nr. 6 ZKG-E sieht einen neuen Bußgeldtatbestand vor. Danach handelt ordnungswidrig, wer vorsätzlich oder fahrlässig eine Meldung nach § 17 Abs. 2 ZKG-E nicht, nicht richtig, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig macht.

Für diesen neuen Bußgeldtatbestand besteht kein Anlass. Der in der Entwurfsbegründung angeführte Grund, die Bußgeldbewehrung sei notwendig, um der BaFin eine wirksame Kontrolle der Meldeverpflichtung zu ermöglichen und die erforderliche „wesentliche Marktabdeckung“ sicherzustellen, trägt nicht. Die vermeintlich fehlende Marktabdeckung bei der ersten ZKG-Vergleichswebsite ist nicht an der Zuarbeit der Zahlungsdienstleister gescheitert. Die Zahlungsdienstleister sind ihren Pflichten aus ZKG und VglWebV nachgekommen und haben ihre Entgelte und sonstigen Vergleichskriterien auf den jeweiligen Internetsei-

ten gesetzeskonform bereitgestellt. Es gibt demzufolge keinen Grund, die Zahlungsdienstleister mit einem Bußgeldtatbestand „an die Leine zu nehmen“. Auch wegen der Unklarheiten in § 17 Abs. 2 ZKG-E (s.o.) regen wir dringend an, auf den Bußgeldtatbestand zu verzichten.

IV. Keine Berechtigung zur Umlagefinanzierung der Vergleichswebsite

Kritisch sieht die DK zudem die geplante Finanzierung der Vergleichswebsite per BaFin-Umlage. Der Betrieb einer Vergleichswebsite für Girokonten, um Verbrauchern die Auswahl des für sie geeigneten Kontos zu erleichtern, gehört nicht zum gesetzlich definierten Mandat der BaFin iSv § 4 FinDAG („mandatsferne Aufgabe“). Der Betrieb der ZKG-Vergleichswebsite ist gegenteilig weit entfernt vom eigentlichen Auftrag der BaFin, Finanzdienstleister zu überwachen. Die Aufgabe ist eher dem allgemeinen staatlichen Auftrag zuzuordnen, die Aufklärung von Verbrauchern zu fördern. Die Finanzierung dieser Aufgabe obliegt somit dem Staat.

Auch der in der Gesetzesbegründung angeführte § 4 Abs. 1a FinDAG kann nicht zur Rechtfertigung einer Umlagefinanzierung herangezogen werden. Wenn die Gesetzesbegründung davon spricht, der Betrieb einer Vergleichswebsite füge sich ein in die Zuständigkeit der Bundesanstalt für den kollektiven Verbraucherschutz als Aufsichtsziel nach § 4 Abs. 1a FinDAG, wird dabei übersehen, dass diese Zuständigkeit der BaFin gemäß § 4 Abs. 1a S. 1 FinDAG nur „innerhalb ihres gesetzlichen Auftrags“ gilt. Ein gesetzlicher Auftrag der BaFin zum Betrieb einer Vergleichswebsite oder vergleichbare Zuständigkeiten existieren im geltenden Aufsichtsrecht aber nicht. Wenn nunmehr ein solcher Auftrag in § 16 Abs. 3 ZKG-E geschaffen wird, ist dabei mit Blick auf die Finanzierung die Besonderheit zu berücksichtigen, dass es sich um eine für die BaFin untypische und nicht kraft europäischer Vorgabe zu erbringende Service-Dienstleistung gegenüber Verbraucherinnen und Verbrauchern handelt.

Dass der Betrieb der ZKG-Vergleichswebsite über den Staat zu finanzieren ist, zeigt der Blick auf die europäischen Vorgaben der Zahlungskontenrichtlinie. Die Zahlungskontenrichtlinie ordnet bestimmte Aufgaben eindeutig den nationalen Aufsichtsbehörden zu. Hier geht es regelmäßig um die Überprüfung, ob die Kreditinstitute ihre nach dem Zahlungskontengesetz geschaffenen Pflichten, beispielsweise zur vorvertraglichen Information von Kunden, einhalten. Anders verhält es sich bei der ZKG-Vergleichswebsite. Hier sieht die europäische Zahlungskontenrichtlinie keine Pflichten der Kreditinstitute, sondern des Staates zur Organisation selbiger vor. Es ist also nur folgerichtig, dass die Finanzierung der ZKG-Vergleichswebsite dem Staat obliegt.

V. Redaktionelle Punkte

Auf zwei redaktionelle Punkte weisen wir abschließend hin:

1. Verweis in Bußgeldvorschrift

Sollte am neuen Bußgeldtatbestand (§ 53 Abs. 1 Nr. 6 ZKG-E) festgehalten werden, regen wir eine Überprüfung des darin enthaltenen Verweises (§ 19 Absatz 3 Nummer 2) an. Die in Bezug genommene Regelung betrifft den Abruf der Daten zu den Vergleichskriterien durch andere Vergleichswebsitebetreiber und dürfte hier nicht passen.

2. Inkrafttreten

Die geplanten Änderungen des ZKG sollen über Art. 6a des Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetzes erfolgen. Zu Art. 6a findet sich in dem uns vorliegenden Gesetzentwurf indes keine Regelung des Inkrafttretens.

Berlin, 19.04.2021

Sehr geehrte Frau Kessel, sehr geehrte Abgeordnete,

vielen Dank für die Gelegenheit, Ihnen zur Frage einer verbraucherfreundlichen Regelung der Restschuldversicherung Rede und Antwort zu stehen.

Ich möchte mich in dieser Stellungnahme auf einige wesentliche Punkte beschränken:

Die Restschuldversicherung ist in Ihrer in Deutschland praktizierten Form seit zwei Jahrzehnten ein Ärgernis für Verbraucherinnen und Verbraucher, für manche sogar eine Katastrophe. Das ist den Marktteilnehmern bekannt und auch juristisch festgellt (siehe OLG Hamm, Beschl. v. 19.12.2007, Az.: I 31 W 38/)¹. Die ING hat den Verkauf solcher Versicherungen gekoppelt mit ihren Ratenkrediten aus diesen Gründen schon vor langem gestoppt. In den Unterlagen der Regierungsfraktionen und den Begründungen der Anträge von FDP und Grünen finden sich für die kritikwürdigen Zustände eine Reihe von Beispielen. Die Finanzmarktaufsicht BaFin hat den Missbrauch allerdings nicht gestoppt.

¹ https://www.vur.nomos.de/fileadmin/vur/doc/2008/VuR_08_03.pdf

Finanztip kritisiert den Verkauf des Produkts seit Jahren². Ich selbst hatte die exemplarische Gelegenheit, einem Haushalt aus der Restschuldfalle zu helfen. Einem bayrischen Finanzbeamten wurde beim Kauf seines Autos eine solche Restschuldversicherung zur Absicherung im Falle einer Arbeitslosigkeit verkauft. Die überflüssigen Kosten betrugen allein an dieser Stelle 1.817 Euro³.

Kontakte in die Autoindustrie haben gezeigt, dass gerade beim Verkauf von PKWs der Verkauf einer weitergehenden Restschuldversicherung gängige Praxis ist, und – so die Betreiber von Autohäusern im vertraulichen Gespräch – oftmals lukrativer als der Verkauf des Autos selbst. Mehrere hunderttausend Nutzerinnen und Nutzer haben in den vergangenen Jahren bei Finanztip Informationen zur Restschuldversicherung abgerufen und hoffentlich den richtigen Schluss gezogen, eine solche Versicherung nicht abzuschließen⁴.

In unserer täglichen Arbeit als Finanztip Redaktion, die Teil der gemeinnützigen Finanztip Stiftung ist, beobachten wir seit Jahren aufmerksam, wie die britischen Behörden (Financial Conduct Authority) mit allen verfügbaren Mitteln gegen das Unwesen der Restschuldversicherung in UK vorgegangen sind und so erreicht haben, dass britische Verbraucherinnen und Verbraucher in den vergangenen Jahrzehnt über 38 Milliarden Pfund an Zahlungen für Restschuldversicherungen zurückerstattet bekommen haben⁵. Zuletzt wurden rund 90 Prozent der Kundenbeschwerden stattgegeben⁶.

² <https://www.finanztip.de/presse/pm-restschuldversicherung/>

³ https://www.finanztip.de/fileadmin/images/Newsletter/Web/nl_2017kw45.html

⁴ <https://www.finanztip.de/kredit/restschuldversicherung/>

⁵ <https://www.fca.org.uk/data/monthly-ppi-refunds-and-compensation>

⁶ <https://www.bbc.com/news/business-52411141>

Das britische Vorgehen, den Abschluss der Versicherung vom Abschluss eines Kredits zeitlich zu entkoppeln und unsinnige Verkäufe zu verbieten, bei denen die Kundinnen und Kunden keinen relevanten Versicherungsschutz erhalten, hat sich also bewährt. Außerdem haben die britischen Behörden an der Stelle gleich den Missbrauch solcher Verträge bei Studierenden, Rentnern und ähnlichen Gruppen unterbunden. Der Verkauf einer Restschuldversicherung gegen Arbeitslosigkeit an einen Beamten wäre dort sicher nicht zulässig gewesen.



How do I know if I was mis-sold PPI?

It is likely you were mis-sold PPI if you experienced any of the following:

- you were pressured into buying PPI or told you must have PPI
- you were promised a cheaper rate if you bought PPI
- you were told your loan or credit application was more likely to be accepted if you bought PPI
- it was added without telling you
- you were advised to buy PPI that did not suit your circumstances or needs
- you were self-employed, unemployed or retired but advised to buy PPI
- you had a pre-existing medical condition at the time of buying PPI, which may have affected your ability to make an insurance claim
- you were advised that a pre-existing medical condition was included in your PPI policy (or advised that it wasn't included)
- it was not made clear that you would pay interest on the PPI if it was added to your loan
- it was not made clear that the PPI would end before the loan or credit was repaid

There may be other reasons you were mis-sold PPI.

(Quelle: <https://www.fca.org.uk/ppi/faqs>)

Nach einer Entkoppelung von Kredit und Restschuldversicherung und bei richtiger und vollständiger Beratung des Kunden sollte sich der Absatz des Produktes in engen Grenzen halten. Einen wichtigen Hinweis darauf liefert hier eine exemplarische Finanztip-Berechnung, die zeigt, was eine solche Versicherung die Standardkundin kostet:

☰ Menü

FINANZTIP

Newsletter Über uns Forum

🔍 Suche

2 Was kosten Restschuldversicherungen?

Wie teuer die Versicherung für Dich ist, lässt sich nicht so einfach sagen. Feste Preise gibt es nicht. Was Du zahlen musst, findest Du nur heraus, indem Du Dir ein Kreditangebot mit Versicherung geben lässt. Wir haben genau das getan.

Unsere Beispielkundin nimmt den Kredit allein auf. Sie arbeitet als Angestellte und verdient 2.800 Euro netto monatlich. Für die Miete zahlt sie 780 Euro. Den Kredit von 10.000 Euro will sie innerhalb von 36 Monaten abzahlen.

Sie möchte eine Restschuldversicherung mit dem Kredit abschließen, die im Todesfall, bei Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit einspringt. Wir erhielten folgende Angebote:

Versicherungsangebote für einen Ratenkredit über 10.000 Euro

Versicherung	Kosten für Versicherung	Zinsen für Kredit
Creditplus/Axa France S.A.	801,54 €	683,54 €
Postbank/PB Lebensversicherung AG	859,59 €	631,15 €
Santander/Santander Insurance Life DAC	1.320,41 €	1.491,99 €
Targobank/Targo Lebensversicherung AG	932,71 €	596,60 €
SWK / Société Générale Insurance	900,34 €	813,65 €
1822direkt /Axa France S.A.	675,95 €	552,42 €

Quelle: Versicherungsverträge der Anbieter/Finanztip-Berechnung (Stand: 23. September 2020)

Die Prämien für die Versicherung in den uns unterbreiteten Angeboten belaufen sich auf 6 bis 13 Prozent des Auszahlungsbetrags. Damit liegen sie nah an den 15,6 Prozent, die das Landgericht Nürnberg für „**bedenklich hoch**“ gehalten hat (Urteil vom 7. April 2014, Az. 6 O 754/14).

(Quelle: <https://www.finanztip.de/kredit/restschuldversicherung/>)

Eine erfolgreiche Aufsichtsbehörde sollte mit entsprechenden Regeln systematischem Missbrauch auch Inhalt gebieten können. Die geplante Neuausrichtung der BaFin nach den Skandalen der vergangenen Jahre gibt hier auch ein Stück Hoffnung. Der Schutz von Verbraucherinnen und Verbrauchern ist der Schutz eines funktionierenden Marktes. Denn dieser Markt und die in ihm agierenden Anbieter sind für die Verbraucherinnen und Verbraucher da, nicht umgekehrt.

Vielen Dank!

Hermann-Josef Tenhagen
-Chefredakteur-

Restschuldversicherungen (RSV) Schutz gegen Schicksalsschläge

Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod sind die häufigsten Risiken für Überschuldung. Davon sind derzeit ca. 7 Mio. Bürger in Deutschland betroffen. Die Restschuldversicherung sichert Verbraucherinnen und Verbraucher genau gegen diese Schicksalsschläge ab und hilft so, Privatsolvenzen zu verhindern.

- Die Restschuldversicherung steht jedem Verbraucher offen; es werden keine Gesundheitsfragen gestellt.
- Für die Risiken Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit ist die RSV die einzige Absicherungsmöglichkeit am Markt.
- 27 % der Verbraucherinnen und Verbraucher wählen eine RSV und erfüllen so ihren Wunsch nach Sicherheit.



73 % aller RSV-Kunden sind zufrieden bis sehr zufrieden mit dem Produkt. Das belegen sehr geringe Beschwerdezahlen bei der BaFin und dem Versicherungsombudsmann.

In den letzten Jahren sind bereits eine Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung des Verbraucherschutzes umgesetzt worden.

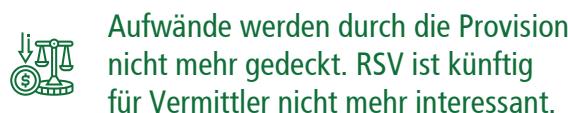
Ein großer Teil der Restschuldversicherer hat sich zu Verbraucherschutzstandards verpflichtet, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus gehen.



Warum gefährdet die geplante Gesetzesänderung die Restschuld- versicherung?

Der Gesetzgeber möchte zur Vermeidung einer übermäßigen Provisions- und Vergütungspolitik bei Restschuldversicherungen eine gesetzliche Deckelung dieser Zahlungen einführen.

Hierbei soll die Abschlussprovision starr auf 2,5 % der Darlehenssumme gedeckelt werden. Darüber hinausgehende Vergütungen von Dienstleistungen untersagt werden.

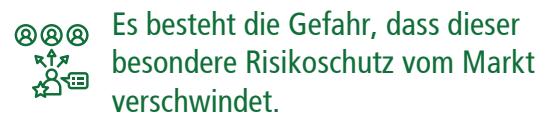


Der Aufwand für eine umfassend qualifizierte Beratung und Betreuung der Verbraucher steigt Jahr für Jahr!

Vermittler müssen immer mehr Zeit und Geld für die Verkaufs- und Betreuungsprozesse sowie für Dokumentation und Information bereitstellen.

- Qualifizierung
- Beratung und Vermittlung
- Kundenbetreuung
- Sonstige „Rüstkosten“

Bislang haben Banken diese Aufgaben wie auch die umfassende Beratung wahrgenommen – die Kosten dafür trägt die gedeckelte Provision jedoch oft nicht mehr.



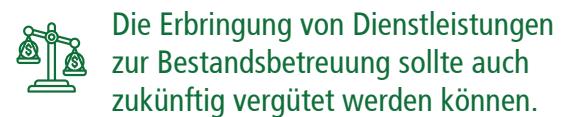
Wie kann optimiert werden?

Eine qualitativ hochwertige Beratung der Vermittler sollte honoriert und gefördert werden. Daher treten wir für eine Erhöhung der Provision von 2,5 % auf 4 % der Darlehenssumme ein.

Die Kreditinstitute erbringen viele kostenintensive Dienstleistungen, die im Kontext des Angebots und der Vermittlung einer Restschuldversicherung entstehen.

Zudem übernehmen sie weitere wichtige Aufgaben über die Vermittlung eines konkreten Versicherungsvertrags hinaus. Dazu zählen vor allem die laufende Betreuung der Kunden und die Verwaltung der Verträge. Sie erbringen Dienstleistungen im Rahmen der vorzeitigen Tilgung eines Kredits und Beendigung der Verträge, führen das Inkasso der Beiträge oder deren Rückerstattung durch und regulieren Schäden. Hierbei entsteht für die laufende Betreuung im Schnitt noch einmal ein gleich hoher Aufwand wie für den Beratungs- und Abschlussprozess.

Im Vergleich zu anderen qualifizierten Versicherungsprodukten entsteht für den RSV-Vermittler häufig ein ca. 10-fach höherer Aufwand für IT-Integration, da die RSV-Produkte technisch vollständig in die Kreditsysteme der Banken integriert werden.



Die im Gesetzentwurf vorgesehene Begrenzung auf die tatsächliche Kostenersparnis beim Versicherer verhindert effektiv Umgehungsversuche.

- § 50a Abs. 3 Satz 1 VAG-E sollte gestrichen werden.

Die RSV ist tief in die Kreditsysteme und Prozesse für die Kreditvergabe integriert.

Die neuen Regelungen erfordern umfangreiche Anpassungen an Vermittlerverträgen, Produkten, Prozessen und technischen Systemen.

Diese Anpassungen sind innerhalb von sechs Monaten nicht zu leisten. Es sollte daher zu § 50a Abs. 4 VAG-E eine Übergangsvorschrift für bestehende Verträge bis Ende 2022 vorgesehen werden – analog zur Vorgängerversion des Entwurfs (§ 357 VAG-neu).



Für die Umsetzung der neuen Regelungen reichen sechs Monate nicht aus!

Unser Appell:

- > Anhebung des Provisionsdeckels von 2,5% auf 4%.
- > Erbringung von Dienstleistungen zur Bestandsbetreuung sollten auch zukünftig vergütet werden können. (Kein Entweder-Oder-Prinzip)
- > Für bestehende Verträge sollte eine Übergangsfrist bis Ende 2022 vorgesehen werden.

Die Provision vergütet alle Vermittleraufwände auch fernab des eigentlichen Vertrags-Abschlusses.

Qualifizierung	Beratung und Vermittlung	Kundenbetreuung	Sonstige „Rüstkosten“
Einarbeitung	Vorbereitung des Kundengesprächs	Kundenbetreuung	IT/Systeme
<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Rahmenbedingungen ■ Produktschulungen der einzelnen Bausteine (AU, AL, TOD) ■ Entwicklung und Training von Beratungsansätzen ■ Entwicklung und Training von Tools für das Kunden Gespräch ■ Aufwändige Sonderqualifikation für Gewerbe-kundenberater ■ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Terminvereinbarung/-erinnerung ■ Aufnahme der Kunden-daten ■ Vorbereitung des Vermittlungsgesprächs ■ Analyse der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden gemäß IDD ■ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Archivierung der Unterlagen ■ Durchführung von Kundenbefragung zur Kundenzufriedenheit ■ Versand des Welcome-Letters inkl. Kopie der Produktinformationsblätter ■ Durchführung von After-Sales-Calls und -Terminen ■ Betreuung des Kunden (z. B. bei Adressänderungen, Rückfragen) ■ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bereitstellung/Betrieb der IT-Infrastruktur und Frontend/Backend-Systeme ggf. für verschiedene Vertriebskanäle ■ Täglicher Datentransfer ■ Bestandsführung ■ Wartung und Pflege der Systeme ■ Umsetzung regulatorischer Änderungen ■ ...
Fortlaufende Weiterbildung	Beratung des Kunden	Leistungsfall/Ablösung Kredit	Produkt Management und Marketing
<ul style="list-style-type: none"> ■ Jährliche Pflicht-Learnings im Kontext IDD ■ Schulungen zu Produkt- und Systemanpassungen ■ Sicherstellung der erforderlichen 15 Weiterbildungsstunden p.a. ■ Administration der Weiterbildungskonten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung zur Absicherung ■ Berechnung verschiedener Optionen ■ Bedarfswise Vorbereitung und Durchführung Folgetermin ■ Erläuterung der vorvertraglichen Informationen ■ Vorbereitung des Vertrags-schlusses ■ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beratung des Kunden im Leistungsfall/ bei möglichen Ablösungen des Kredits ■ Abstimmung mit Kunden-service der Versicherung ■ Aufnahme der Leistungsanzeige und Weiterleitung an die Versicherung ■ Verbuchung von Leistungs-/ Rückzahlungen aus der RKV Ansprechpartner bei Rückfragen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Marktbeobachtung ■ Produktkonzeption und -entwicklung mit dem Versicherungspartner ■ Produktrelaunches ■ Produktvermarktung im Einklang mit den Kreditprodukten (z.B. Broschüren, Flyer, Online-Content,) ■ ...



Maßgebliche Kostentreiber sind insbesondere die vordergründig nicht sichtbaren Rüstkosten, die vor und nach dem Verkauf von Restschuldversicherungen entstehen!

Kontakt:

HDI Deutschland AG
Restschuldversicherung
E-Mail: annex_inbox@hdi.de



MATTIL & KOLLEGEN

Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht

MATTIL & KOLLEGEN | Thierschplatz 3 | 80538 München

580/21 - MA - em / DI/68850

Deutscher Bundestag
Platz der Republik 1
11011 Berlin

München, 12.04.2021
Unser Zeichen: 580/21MA / em
beA-Zustellung an: RA Peter Mattil

Schwarmfinanzierung-BegleitG
Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der
Verordnung 2020/1503
und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur
Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern
(BT-Drucksache 19/27410)
Antrag der Fraktion der FDP: Kunden von Restschuldver-
sicherungen besser schützen (BT-Drucksache 19/9276)
Antrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen: Der Verbrau-
cherschutz bei Restschuldversicherungen
(BT-Drucksache 19/14386)

Sehr geehrte Frau Vorsitzende Hessel,
sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder des Finanzausschus-
ses,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zu dem Gesetzentwurf
Stellung nehmen zu dürfen.

Die Kanzlei MATTIL ist seit mehr als 20 Jahren im Bank- und Kapitalmarktrecht tätig und vertritt Anleger in dem breiten Spektrum des Kapitalmarktes, insbesondere bei gescheiterten Anlagen in Wertpapieren, Investmentfonds, Vermögensanlagen und Versicherungen.

PETER MATTIL
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

KATJA FOHRER*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

SUSANNE KUNZFELD*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht
Wirtschaftsmediatorin IHK

SYLVIA SONNWEBER*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

RALPH VEIL*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht
für Handels- und Gesellschaftsrecht
Mediator

JOACHIM KLEEFELD*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

ROHAN FONSEKA*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

MAGDALENA NICOLA*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

EVA-MARIA UEBERRÜCK*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

JENNIFER FUGMANN*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

ALEXANDRA HEHL*
Rechtsanwältin

ANNA NOLTHENHANS*
Rechtsanwältin

*angestellte(r)
Rechtsanwalt / Rechtsanwältin

Thierschplatz 3
80538 München

Zentrale
Telefon (0 89) 24 29 38 - 0
Telefax (0 89) 24 29 38 - 25
www.mattil.de

Sekretariat:
Margret Engelhardt
Direkt-Tel (0 89) 24 29 38 - 0
Direkt-Fax (0 89) 24 29 38 - 25
e-mail: mattil@mattil.de

Kooperationskanzleien in:

BERLIN | BRÜSSEL | LONDON | LUXEMBURG | MAILAND | MONTANA | NEW YORK | PARIS | WIEN | ST. GALLEN

Stadtsparkasse München | IBAN: DE90 7015 0000 0901 2400 02 | BIC: SSKMDEMMXXX | Ust-ID Nr.: DE 236918723
Anderkonto: Stadtsparkasse München | IBAN: DE59 7015 0000 0000 3037 84 | BIC: SSKMDEMMXXX

Die Verordnung 2020/1503 über Europäische Schwarmfinanzierungsdienstleister erlaubt die Vermittlung von Wertpapieren (einschließlich sogenannter Token), Krediten und „zugelassene Instrumente“ (z.B. Anteile an Kapitalgesellschaften). Von der in der Verordnung erwähnten Möglichkeit der Aufnahme von GmbH-Anteilen in den Anwendungsbereich wurde richtigerweise nicht Gebrauch gemacht. GmbH Anteilsübertragungen bedürfen der notariellen Beurkundung und sind deswegen nicht für eine automatisierte Verkehrsfähigkeit geeignet.

Wertpapiere: Sind nach dem Wertpapierhandelsgesetz und der Verordnung 2017/1129 alle Gattungen von übertragbaren Wertpapieren, die ihrer Art nach auf den Finanzmärkten handelbar sind (Artikel 2 a ProspVO, § 2 Nr. 1 WpPG, Artikel 4 (1) VO 2014/65). Mit dem Gesetz über elektronische Wertpapiere (eWpG) wurde ein Krypto Wertpapierregister in § 16 eingeführt. Auch sogenannte Token, die an eine Krypto „Währung“ angebunden sind, werden als Wertpapiere behandelt, auch wenn sie eindeutig Vermögensanlagen verkleiden. Beispiel: Tokenbasierte Kommanditanteile an einer Schiffahrtskommanditgesellschaft (Anlage 1). Diese Token können nicht an einem Kapitalmarkt verkauft werden, sondern nur innerhalb der damit verbundenen Blockchain Eterium. Mit solchen Token kann so ziemlich alles „tokenisiert“ werden, also z.B. auch Sachwerte oder mittelbar verschachtelte Treuhandanteile, also rein schuldrechtliche Beziehungen. Meiner Meinung nach handelt es sich dabei nicht um Wertpapiere der einschlägigen deutschen und europäischen Vorschriften und sollten daher (noch) nicht als Wertpapiere behandelt werden, bis das „Experimentierstadium“ dieses neuen Produktsegmentes weiter fortgeschritten ist. Die Verordnung 2020/1503 erwähnt dazu in Erwägungsgrund (15): Die Ausgabe neuer virtueller Krypto-Token, haben das Potential Unternehmen zu finanzieren, doch unterscheiden sich ihre Merkmale erheblich von denen dieser Verordnung geregelten Schwarmfinanzierungsdienstleistungen. In Erwägungsgrund (13) heißt es: „Bei anlagebasierten Schwarmfinanzierungen bietet die Übertragbarkeit den Anlegern die wichtige Sicherheit, aus ihrer Anlage aussteigen zu können, da sie die Möglichkeit haben, ihren Anteil an den Kapitalmärkten zu veräußern“. Wie zuvor dargelegt, ist dies bei „Wertpapier“-Token in der Regel nicht der Fall.

Schwarmfinanzierungsplattformen dürfen künftig auch Kredite ohne Beteiligung einer Bank vermitteln, die Projektträger dürfen also Darlehen entgegennehmen und Anleger solche gewähren, ohne dass es sich um erlaubnispflichtige Bankgeschäfte handelt. Dies verlangt Erwägungsgrund (9) der Verordnung. Meiner Meinung nach schließt diese Durchbrechung des Erfordernisses einer Bankerlaubnis für Einlagen/Kreditgeschäfte zu Gunsten von Schwarmfinanzierungen über das Ziel hinaus. Allerdings sind echte Kredite den sonst üblich gewor denen Nachrangdarlehen im Vermögensanlagengesetz vorzuziehen. Im Rahmen dieser Nachrangdarlehen können durch vertragliche Gestaltungen praktisch jede Rückzahlungsverpflichtung vermieden werden. Wesentlich ist daher, dass es sich nur um tatsächliche und unbedingt rückzahlbare Kredite handelt, und keine „Tricksereien“ und Umgehungen erlaubt werden dürfen. Dies ist in Erwägungsgrund (11) erwähnt (mit unbedingter Verpflichtung zur Rückzahlung). In Kreditverträgen darf also keine Klausel erlaubt werden, die eine Rückzahlung von einer Entscheidung des Kreditnehmers abhängig macht (siehe z.B. Anlage 2, wonach eine Rückzahlung eine Insolvenz auslösen könnte und Zinsen und Tilgung nur aus Überschüssen oder freiem Vermögen geleistet werden dürfen. In der Praxis werden solche Klauseln als willkürliche Zahlungsverweigerung, die kaum überprüfbar sind, genutzt).

Erwägungsgrund (46) der Verordnung spricht das Totalverlustrisiko der Anleger an. Es sei daher „angezeigt, einen Betrag festzulegen, den nichtkündige Anleger, ohne weitere Schutzmaßnahmen, höchstens in ein einzelnes Projekt anlegen können“. Diese Vorgabe wurde in das Umsetzungsgesetz nicht übernommen. Auch die Vorschriften zur Schwarmfinanzierung im Vermögensanlagengesetz, § 2 a (3) sehen solche Einzelanlageschwellen vor, nämlich 1.000,00 €, 10.000,00 € und höchstens 25.000,00 € nach einer Selbstauskunft. Diese Schwellenwerte für Verbraucher haben sich nach meiner Erkenntnis bewährt, größere Verluste sind dadurch verhindert worden. Auch in § 6 WpPG gibt es diese Einzelanlageschwellen.

Die Verordnung sieht in Erwägungsgrund (13) vor, dass ein Anleger einen Schwarmfinanzierungsdienstleister auffordern kann, eine Übersetzung des Anlageinformationsblattes zu veranlassen. Das begrüßen wir natürlich. Bei grenzüberschreitenden Angeboten wird sich der Anleger mit für ihn unverständlichen Informationsblättern beschäftigen müssen. Die Forderung nach einer Übersetzung auf Verlangen des Anlegers haben wir schon im Zusammenhang mit der EU-Prospektverordnung gestellt (Anlage 3, Auszug).

§ 32 c des WpHG-E sieht eine Haftung nicht nur des Projektträgers, sondern auch der verantwortlichen Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane des Projektträgers vor, und zwar bei Vorsatz oder Fahrlässigkeit (also auch einfache). Dies ist ein Novum und erleichtert die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen ganz erheblich. Gegenüber Personen der Geschäftsleitung und der Aufsicht verlangen die Vorschriften und Rechtsprechung von den Anlegern stets, dass sie den Vorsatznachweis (zumindest bedingter Vorsatz) erbringen, was in der Praxis kaum gelingt. Selbst Wirtschaftsprüfer müssen nur bei Vorsatz haften, wenn sie Jahresabschlüsse fehlerhaft testiert und damit unermesslichen Schaden angerichtet haben. Die Haftung für einfache Fahrlässigkeit hat für den Anleger den Vorteil, dass er bei der Geltendmachung von Ansprüchen keinen Vorsatz behaupten muss, der schwierig zu beweisen ist und vor allem die Deckung einer Haftpflichtversicherung ausschließt!

Erwägungsgrund (21) der Verordnung grenzt die Dienstleistung der Schwarmfinanzierungsplattform dahingehend ein, dass sie nicht als Anlageberatung betrachten werden soll, solang die Kunden in neutraler Weise informiert werden, die keine Empfehlung darstellen. Gemäß Artikel 21 müssen die Schwarmfinanzierungsdienstleister aber Informationen über die Erfahrung, Anlageziele, finanzielle Situation, über frühere Anlagen des Anlegers, Berufserfahrung im Zusammenhang mit Schwarmfinanzierungen, Verständnis hinsichtlich der Risiken einholen und dies auch noch im Nachhinein (alle 2 Jahre) überprüfen. Dies sind Kriterien, die eher für eine Anlageberatung typisch sind, die mit wesentlich weitergehender Haftung als nur die Vermittlung verbunden ist. In dem Gesetzentwurf wird diese Problematik nicht aufgegriffen. Für die Schwarmfinanzierungsplattformen wird deshalb auch der Umfang einer Haftpflichtversicherung bedeutsam, wenn sie sich nur als Vermittler, nicht aber als Berater betrachten. Die Dienstleister müssen für einen entsprechend umfassenden Deckungsschutz sorgen.

Ein für Anleger signifikanter Aspekt einer Kapitalanlage ist bekanntlich die Vergütung, Kosten, Provisionen etc., die mit der Anlage bzw. der Vermittlung zusammenhängen. In Artikel 3 (3) der Verordnung heißt es dazu, dass Schwarmfinanzierungsdienstleister keine Vergütung dafür erhalten dürfen, dass sie Aufträge von Anlegern weiterleiten. Schwarmfinanzierungsdienstleister leben von Vermittlungsprovisionen, insofern ist die Verordnung in dieser

Hinsicht nicht verständlich. In dem Gesetzentwurf wird diese Thematik nicht aufgegriffen. Vermutlich meint die Verordnung einen speziellen Tatbestand, der jedoch nicht klar verständlich formuliert ist. Nach § 4 Abs. (3) Nr. 7 WpPG sind in dem Informationsblatt die mit dem Wertpapier verbundenen Kosten und Provisionen zu nennen. Der Verbraucher muss also genau darüber informiert werden, welche und an wen Vergütungen fließen, siehe auch Art. 23 (16) der VO.

Der Artikel 19 der Verordnung verlangt eine Information an die Kunden, dass sie nicht durch die Einlagensicherung oder Anlegerentschädigungssysteme geschützt sind. Dies ist im Hinblick auf die Erlaubnis zur Entgegennahme von Krediten inkonsequent. Ein Projektträger, der die empfangenen Darlehen noch nicht verwendet hat aber in die Insolvenz geht, sollte auch unter die Einlagensicherung fallen. Es gibt übrigens Staaten, die Anleger im Falle einer Falschberatung durch einen regulierten Finanzdienstleister entschädigen, beispielsweise im ehemaligen Mitgliedsstaat Großbritannien.

Bei der Gelegenheit sollte nochmals das Thema Aufsicht über die Finanzanlagenvermittler auf die Tagesordnung. Die EU-Schwarmfinanzierer werden von der BaFin beaufsichtigt, die Vermögensanlagen-Schwarmfinanzierer aber von den Gewerbebehörden. Die Aufsicht sollte vereinheitlicht werden (A4).

Mit freundlichen Grüßen

P. Mattil
Rechtsanwalt
- Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht -

Wertpapier-Informationsblatt (WIB) nach § 4 Wertpapierprospektgesetz (WpPG) für tokenbasierte Kommanditanteile „RHAS 5 Token“ an der RHAS 5 Schifffahrts GmbH & Co. KG (Emittentin)

Warnhinweis: Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Stand des WIB: 12. Mai 2020

Anzahl der bisherigen Aktualisierungen des WIB: 1

1.	Art des Wertpapiers, Bezeichnung Tokenbasierte Kommanditanteile „RHAS 5 Token“ (im Folgenden auch „RHAS 5 Token“ genannt)
	Internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (ISIN) Eine Wertpapier-Identifikationsnummer liegt mangels Stückelung des Wertpapiers nicht vor.
2.	Funktionsweise des Wertpapiers einschließlich der mit dem Wertpapier verbundenen Rechte Eine Beteiligung von Anlegern an der Kommanditgesellschaft RHAS 5 Schifffahrts GmbH & Co. KG (im Folgenden auch „Emittentin“, „Anbieterin“ oder „Gesellschaft“ genannt) erfolgt mittelbar als Inhaber von tokenbasierten Treuhandanteilen (im Folgenden „Tokeninhaber“ oder „Anleger“ genannt) über die Treuhandkommanditistin New Shore Treuhand GmbH. Die RHAS 5 Token werden von der RHAS 5 Schifffahrts GmbH & Co. KG generiert und bei der Zeichnung von tokenbasierten Treuhandanteilen gegen Einzahlung der gezeichneten Pflichteinlage (d.h. sukzessiv dem Mittelzufluss aus dem vorliegenden Wertpapier entsprechend) in Euro von der Emittentin begeben. Jeder RHAS 5 Token gewährt die auf einen Treuhandanteil von Euro 1,- entfallenden Vermögens- und Verwaltungsrechte. Eine Verbrieftung der RHAS 5 Token, gleich welcher Art, erfolgt nicht. Die untereinander gleichberechtigten RHAS 5 Token verfügen über einen Smart Contract, der auf der Ethereum-Blockchain ausgeführt wird. Der Smart Contract ist ein Programmcode, der die Zahlungspflichten der Gesellschaft aus dem tokenbasierten Treuhandanteil verwaltet und mit einem getrennten Gesellschafterregister verknüpft ist. Über das Gesellschafterregister werden die automatisierten Zahlungen (z.B. Ausschüttungen, Abfindung) an den jeweiligen Tokeninhaber vorgenommen und damit Ansprüche aus dem tokenbasierten Treuhandanteil erfüllt. Weiterhin enthält der Smart Contract die Angaben zu dem auf den Token entfallende Stimmen bei Beschlussfassungen der Gesellschafter. Dem Smart Contract der RHAS 5 Token ist auf der Ethereum-Blockchain ein Register zugeordnet, dem sämtliche Token-Übertragungen und eine Liste mit Adressen, die den jeweiligen RHAS 5 Token halten, entnommen werden können. Die Tokeninhaber werden in das Register nicht namentlich eingetragen. Stattdessen werden sie mit ihren jeweiligen Blockchain-Adressen (Public-Key der Wallet), die im Blockexplorer https://etherscan.io eingesehen werden können, in das Register eingetragen. Zusätzlich werden zu jedem Tokeninhaber noch Referenzdaten für die Verknüpfung zum Gesellschafterregister gespeichert. Tokeninhaber ist derjenige, dessen Ethereum-Adresse (Public Key) seiner Wallet („Geldbörse“) den auf der Ethereum-Blockchain vorhandenen RHAS 5 Token zugeordnet sind. Die Komplementärin ist ermächtigt, die RHAS 5 Token zum Handel an einem oder mehreren Handelsplatz-/plätzen im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Nummer 24 der Richtlinie 2014/65/EU zuzulassen und alle hierfür erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen und Handlungen vorzunehmen, insbesondere die Regelungen ihres Gesellschaftsvertrages und/oder den Smart-Contract der RHAS 5 Token so zu ändern, dass die RHAS 5 Token ab dem 01. Januar 2025 durch Buchungen im Effektengiro erfasst werden können. Folgende gesellschaftsvertraglichen Rechte der Anleger gehen mit dem Wertpapier einher:
	<ul style="list-style-type: none"> • Recht der Anleger auf Ergebnisbeteiligung (gewinnabhängige Ausschüttung) sowie auf gewinnunabhängige Entnahmen: Das handelsrechtliche Ergebnis der Gesellschaft (Jahresüberschuss/-fehlbetrag) wird auf die Gesellschafter im Verhältnis ihrer Pflichteinlagen zueinander zum Ende des jeweiligen Geschäftsjahres verteilt mit der Maßgabe, dass die Tokeninhaber im Gegensatz zu Direktkommanditisten über die Treuhandkommanditistin am Vermögen und am Ergebnis der Gesellschaft beteiligt sind (gewinnabhängige Ausschüttung) und bei der Beschlussfassung über die Ergebnisverwendung auch über den auf einen RHAS 5 Token entfallenden Ergebnisannteil zu beschließen ist. Anspruch der Anleger auf gewinnabhängige Ausschüttungen und/oder gewinnunabhängige Entnahmen stehen jeweils unter dem Vorbehalt, dass hierdurch bei der Emittentin kein Insolvenzeröffnungsgrund hervorgerufen wird: Entnahmen und Ausschüttungen stehen ferner unter dem Vorbehalt, dass bei der Gesellschaft eine Mindestliquidität (Barbestände, Geldbestände auf Konten und ohne Verlust auflösbare Kapitalanlagen) von Euro 100.000,- +/- 10% nicht unterschritten wird. Über Entnahmen und Ausschüttungen sowie deren Höhe beschließt die Gesellschafterversammlung. Entnahmen sind auch dann zulässig, wenn die Kommanditeinlagen der Gesellschafter durch Verluste gemindert sind. Die Zahlung von Entnahmen und/oder Ausschüttungen erfolgt durch die Gesellschaft an die Tokeninhaber in Euro auf die im Gesellschafterregister der Emittentin geführte Kontoverbindung. • Recht der Anleger auf Teilnahme an und Stimmrecht in der Gesellschafterversammlung durch Stimmabgabe im Online-Portal. Je Euro 1,- der Pflichteinlage gewährt eine Stimme. • Recht auf Übertragung: Die teilweise oder vollständige Übertragung tokenbasierter Treuhandanteile erfolgt durch Abtretung und ist durch Übertragung von RHAS 5 Token, deren Anzahl dem Betrag der zu übertragenden Pflichteinlage des tokenbasierten Treuhandanteils in vollen Euro entspricht, zulässig. Die Übertragung erfolgt, in dem der bisherige Tokeninhaber die seiner Wallet zugeordneten RHAS 5 Token auf die Wallet des neuen Tokeninhabers überträgt. Die Übertragung von RHAS 5 Token außerhalb der Ethereum-Blockchain ist unzulässig. • Kündigungsrechte der Anleger und Laufzeit: Jeder Anleger kann seine Beteiligung an der Gesellschaft zum Ende eines Geschäftsjahres ordentlich kündigen. Die Laufzeit ist unbestimmt und endet durch Kündigung. Erstmalig ist eine solche Kündigung zum 31. Dezember 2032 zulässig. Es ist eine Kündigungsfrist von einem Jahr einzuhalten. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. • Gesellschaftsvertragliches Recht der Anleger auf Zahlung eines Abfindungsguthabens bei Ausscheiden aufgrund einer Kündigung oder eines Ausschlusses aus der Gesellschaft (z.B. infolge der Zahlungsunfähigkeit und/oder der Insolvenz des Tokeninhabers, der Auflösung und/oder der Liquidation der Gesellschaft, der Nichterbringung des Zeichnungsbetrages), das die Komplementärin ermittelt. Dieses entspricht dem Verkehrswert der jeweiligen Beteiligung des Anlegers zum Zeitpunkt seines Ausscheidens. Für die Ermittlung des Verkehrswertes ist auf den vorherigen Bilanzstichtag der Gesellschaft ein Vermögensstatus der Gesellschaft zu ermitteln. Dabei sind die bilanzierten Vermögenswerte der Gesellschaft mit dem Verkehrswert anzusetzen. Ein etwaiger Firmenwert bleibt außer Ansatz. Der Verkehrswert entspricht dem Anteil des ausscheidenden Gesellschafters am Verkehrswert der Gesellschaft. Dieser Anteil bestimmt sich nach dem Verhältnis der Pflichteinlage des ausscheidenden Gesellschafters zu der Summe der Pflichteinlagen aller anderen Gesellschafter. Das so ermittelte Abfindungsguthaben ist in zwei Raten (in Euro) zu zahlen. Die erste Rate ist am 31. Dezember des Jahres, in dem das Abfindungsguthaben festgestellt wurde, zur Zahlung fällig. Die zweite Rate ist am 31. Dezember des Folgejahres zur Zahlung fällig. Im Übrigen darf durch die Zahlung des Abfindungsguthabens bei der Gesellschaft ein Insolvenzeröffnungsgrund nicht herbeigeführt werden. Soweit aufgrund dieses Zahlungsvorbehaltens die Zahlung des Abfindungsguthabens nicht oder nicht voller Höhe erfolgen kann, so ist die Zahlung unverzüglich nach Wegfall des Zahlungsvorbehaltens nachzuholen. Ein Recht auf „Rückzahlung“ im klassischen Sinne besteht bei tokenbasierten Kommanditbeteiligungen nicht, sondern erschöpft sich in der Zahlung des tatsächlichen Verkehrswertes der jeweiligen tokenbasierten Kommanditbeteiligung. • Recht der Anleger auf Liquidationserlös im Falle einer Liquidation der Emittentin. • Recht der Anleger auf 1. internetbasierte Verwaltung der Beteiligung (Online-Portal) sowie 2. Zurverfügungstellung vierteljährlicher Informationen (d.h. betriebswirtschaftliche Auswertung, SOLL/IST-Abgleich gegenüber der Planung, Kapitalflussrechnung-Prognose, Geschäftsausblick für die kommenden 12 Monate, sowie rückblickender Marktbericht des Schiffssegmentes/Fahrgebietes und Marktausblick/Erwartung) jeweils unter der Internetadresse: portal.new-shore-invest.de. Im Rahmen dieser Online-Verwaltung werden den Anlegern Informationen, insbesondere Pflichtmitteilungen, Erklärungen insbesondere rechtsgeschäftlicher Art, Aufforderungen zur Stimmabgabe bei Beschlussfassungen der Gesellschafter, Niederschriften, etc. zur Verfügung gestellt. Innerhalb der RHAS 5 Schifffahrts GmbH & Co. KG werden die Tokeninhaber im Verhältnis zu Gesellschaftern der Emittentin wie Direktkommanditisten behandelt und gelten ihnen wirtschaftlich gleichgestellt, soweit im WIB nicht anders dargestellt.
3.	Identität der Anbieterin/Emittentin einschließlich der Geschäftstätigkeit Anbieterin und Emittentin ist die im November 2019 gegründete RHAS 5 Schifffahrts GmbH & Co. KG mit Sitz in Haren, Ems (Geschäftsanschrift: Boschstraße 16, 81379 Haren), eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Osnabrück unter der HRA 206721. Der Haupttätigkeitsbereich der Emittentin ist laut Gesellschaftsvertrag die entgeltliche unmittelbare Beförderung von Gütern über See mit eigenen und/oder fremden Schiffen, insbesondere mit dem eigenen, zum Stand des WIB noch zu bauenden Schiff "RHAS 5". Dieses soll von zum Stand des WIB feststehenden Vertragspartnern auf Grundlage des bereits abgeschlossenen Bauvertrages gebaut werden. Folglich übt die Emittentin zum Stand des WIB noch keine Haupttätigkeit im Sinne des vorgenannten Unternehmensgegenstandes aus. Es ist geplant, künftig im Rahmen der Geschäftstätigkeit Charter-, Fracht- und Poolverträge mit Dritten abzuschließen. Dies gilt jedoch immer unter der gesellschaftsvertraglich aufgestellten Prämisse, dass die unternehmerischen Entscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb durch die ausdrückliche Vereinbarung von Gestaltungs-, Lenkungs- und Weisungsrechten bei der Gesellschaft selbst verbleiben, die Letztverantwortung also bei der Emittentin verbleibt.
	Identität eines etwaigen Garantiegebers einschließlich seiner Geschäftstätigkeit Ein Garantiegeber existiert nicht.

4. Die mit dem Wertpapier und der Emittentin verbundene Risiken

Im Folgenden können nur die wesentlichen mit dem Wertpapier und der Emittentin verbundenen Risiken dargestellt werden. Der Eintritt einzelner oder das kumulative Zusammenwirken mehrerer nachfolgend beschriebener Risiken kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin haben, mit der Folge, dass die Emittentin nicht oder nur eingeschränkt in der Lage ist, ihre Zahlungsverpflichtungen (Entnahmen-, Ausschüttungs- und Abfindungsansprüche der Anleger) aus den gegenständlichen tokenbasierten Kommanditanteilen gegenüber den Anlegern zu bedienen. Im ungünstigsten Fall kann es zur Insolvenz der Emittentin und damit zum Totalverlust des vom Anleger investierten Kapitals und/oder der Zahlungsansprüche kommen.

Wesentliche wertpapierbezogene Risiken

- Die RHAS 5 Token werden bei ihrer Ausgabe den jeweiligen Wallets der Anleger zugeteilt. Die RHAS 5 Token sind dem Anleger nur über dessen jeweilige persönliche Walletadresse zugeordnet. Der sog. Public Key ist mit einem Briefkasten vergleichbar: jeder der den Public Key kennt, kann Transaktionen („Briefe“) an diesen senden. Der Private Key ist wiederum mit einem Briefkastenschlüssel vergleichbar: derjenige, der den Schlüssel hat, kann die Transaktionen („Briefe“) entgegen nehmen und bei Bedarf weitersenden. Für die Nutzung der Blockchain benötigt der Nutzer einen Private Key. Der Private Key wiederum generiert einen Public Key, welcher – wie der Public Key selbst – aus einem einzigartigen Hashwert besteht. Hashwerte sind Prüfsummen, die für die Verschlüsselung von Nachrichten mit variabler Länge verwendet werden. Jeder, der den Public Key und den Private Key kennt, kann auf das Guthaben zugreifen und verwenden. Sollte der Private Key in die Hände Dritter gelangen, so kann dieser Dritte die Wallet eines Anlegers missbrauchen und unbefugt Vermögenstransaktionen vornehmen. Der Verlust des Private Key, auch wenn dieser schlichtweg „vergessen“ wurde, führt zu einem unwiederbringlichen Verlust der RHAS 5 Token. Die Emittentin kennt den Private Key eines Anlegers nicht, sie kann den Private Key weder wiederbeschaffen noch den Zugang zu den Wallets auf irgendeine andere Weise wiederherstellen oder ermöglichen. Der Anleger sollte daher unbedingt seinen Private Key sicher aufbewahren. Die Emittentin kann für den Verlust oder das unbefugte Verwenden des Private Key nicht haftbar gemacht werden. Die Wallet des Anlegers muss für Ethereum Token kompatibel sein. Werden RHAS 5 Token auf eine nicht kompatible Wallet übertragen, hat der Anleger in der Regel keine Möglichkeit mehr, auf die RHAS 5 Token zuzugreifen und über diese zu verfügen. Für den Anleger bedeutet dies einen Totalverlust seiner Investition. Die Entscheidung über die richtige (kompatible) Wallet liegt allein bei dem Anleger.
- Die Blockchain-Technologie sowie alle damit in Verbindungen stehenden technologischen Komponenten befinden sich nach wie vor in einem frühen technischen Entwicklungsstadium. Der RHAS 5 Token entsteht, indem die Emittentin die Anzahl der gezeichneten RHAS 5 Token auf der Ethereum-Blockchain generiert und dann auf die Wallet Adressen der Anleger überträgt, indem die RHAS 5 Token den jeweiligen Adressen der Anleger zugewiesen werden. Ethereum ist ein quelloffenes verteiltes System, welches das Anlegen, Verwalten und Ausführen von dezentralen Programmen bzw. Kontrakten (Smart Contracts) in einer eigenen Blockchain anbietet. Die Blockchain-Technologie kann Fehler enthalten, die zum Stand des WIB nicht bekannt sind, aus denen sich zukünftig aber unabsehbare Folgen ergeben könnten. Die Blockchain-Technologie kann ferner technischen Schwierigkeiten ausgesetzt sein, die deren Funktionsfähigkeit beeinträchtigt. Ein teilweiser oder vollständiger Zusammenbruch der Ethereum-Blockchain kann die Emission der tokenbasierten Kommanditanteile und die Handelbarkeit der RHAS 5 Token stören oder unmöglich machen. Im schlimmsten Fall kann dies zum unwiederbringlichen Verlust der RHAS 5 Token führen.
- Die Blockchain-Technologie, der Smart Contract und/oder die Wallets der Anleger können Angriffen von unbefugten Dritten ausgesetzt sein, d.h. gehackt werden. Bei sogenannten Distributed Denial of Service (DDoS) Attacken können Angrifer z.B. ein Netzwerk oder eine Blockchain mit einer hohen Anzahl von Anfragen und/oder Transaktionen überlasten und das Netzwerk beziehungsweise die entsprechende Blockchain (temporär) unbenutzbar machen. Derartige Angriffe können unter Umständen zum Verlust der RHAS 5 Token führen. In der Vergangenheit hat es bereits zahlreiche Hackerangriffe gegeben, auch auf die Blockchain Ethereum. Auch Kryptobörsen könnten Ziel von Hackerangriffen werden. Aufgrund der grundsätzlichen Anonymität der Blockchain-Technologie ist eine Verfolgung von Tätern nahezu unmöglich. Ein solcher Angriff sowie Angriffe auf Kryptobörsen können zudem das Vertrauen der Anleger in die Blockchain Technologie nachhaltig zerstören.
- Eine vorzeitige Veräußerung der tokenbasierten Kommanditanteile ist zwar grundsätzlich möglich, jedoch derzeit noch stark eingeschränkt. Eine Zulassung der tokenbasierten Kommanditanteile zum Handel an einer Börse ist nicht geplant. Die Übertragung der Rechte aus den tokenbasierten Kommanditanteilen setzt zwingend die Übertragung der die tokenbasierten Kommanditanteile repräsentierenden RHAS 5 Token voraus. Der Transfer der RHAS 5 Token wiederum kann ausschließlich über die Ethereum-Blockchain erfolgen. Ein Handel der tokenbasierten Kommanditanteile mittels des RHAS 5 Token an einer oder mehreren Börsen ist zwar grundsätzlich möglich und kann von der Emittentin, von einem Token-Inhaber oder von Dritten beantragt werden. Die Entscheidung über die Aufnahme des Handels obliegt aber allein der jeweiligen Börse. Auch der Handel an einer solchen Börse bedeutet keine Gewähr, dass im Falle einer Verkaufsabsicht ausreichend Nachfrage zur Verfügung steht, um die RHAS 5 Token wieder zu veräußern; häufig unterliegen dort gehandelte Token großen Preisschwankungen. Es kann somit nicht ausgeschlossen werden, dass ein Anleger die von ihm gehaltenen tokenbasierten Kommanditanteile nicht oder nur zu einem Preis verkaufen kann, der erheblich unter dem Kaufpreis liegt.
- Über Entnahmen und Ausschüttungen entscheidet die Gesellschafterversammlung. Entnahmen, und Ausschüttungen und Abfindungen sind auch von der wirtschaftlichen Situation der Emittentin und insbesondere auch von deren Liquiditätslage abhängig. Für den Anleger besteht dadurch das Risiko, dass er im Falle des Vorliegens eines Zahlungsvorbehaltes keine Ausschüttungen/Entnahmen/Abfindung und/oder im Falle entsprechender Beschlussfassung der Gesellschafterversammlung keine Ausschüttungen/Entnahmen von der Emittentin verlangen kann. Wird zudem der Zahlungsvorbehalt (Herbeiführung eines Insolvenzeröffnungsgrundes) nicht beseitigt, hätte dies für den Anleger neben ausfallenden Entnahmen und/oder Ausschüttungen auch den Teil- oder Totalverlust seines eingesetzten Kapitals (d.h. keine Abfindungszahlung) zur Folge.

Wesentliche emittentenbezogene Risiken

- Die aktuelle Lage an den Schifffahrtsmärkten ist geprägt durch die Auswirkungen der Coronakrise, deren mittel- und langfristige Folgen derzeit schwer abzusehen sind. Eine kurzfristig starke Verringerung des weltweiten Handelsvolumens hat in manchen Segmenten der Schifffahrt zu einem merklichen Rückgang der Charterraten geführt. Es besteht das Risiko, dass zum Zeitpunkt der Ablieferung des Schiffes „RHAS 5“ sich diese Marktlage wieder erweiteren wird, nicht verbessert hat, was negative Auswirkungen auf die Emittentin haben würde.
- Der Bau, die Fertigstellung und/oder Ablieferung des Schiffes „RHAS 5“ sind zum Stand des WIB noch nicht erfolgt. Ferner besteht das Risiko einer Lieferung mit verdeckten Mängeln. Sofern eine Ablieferung zu einem späteren als dem geplanten Zeitpunkt oder bspw. durch eine Insolvenz der Bauwerft gar nicht erfolgt, kann dies negative Auswirkungen auf die Einnahmesituation der Emittentin haben. Die sog. Refund-Garantien greifen dann, wenn ein Schiff aus Gründen, die die Werft zu vertreten hat, nicht fertig gestellt wird. In diesem Fall kann dann der Auftraggeber (hier: Emittentin) von der Werft bzw. sofern diese insolvent ist oder schlicht nicht zahlt, die getätigten Anzahlungen von der Refund-Garantiegeberin (hier eine Bank) zurückfordern. Die Durchsetzung dieses Anspruchs ist natürlich rechtlich wie prozessual mit Risiken verbunden. Unter Umständen kann eine Rückzahlung erst Jahre später (nach erfolgreicher Durchführung des Schiedsgerichtsverfahrens) oder im Falle des Unterliegens sogar gar nicht erfolgen, was negative Auswirkungen auf die Emittentin haben würde.
- Die Anbieterin und Emittentin stellt Planrechnungen für den Betrieb des Seeschiffes „RHAS 5“ auf. Die diesen Rechnungen zugrundeliegenden Kostenansätze sind aus Erfahrungswerten des mit vergleichbaren Schiffstypen abgeleitet. Liegen die Schiffsbetriebskosten beispielsweise durch Personalkostensteigerungen, Währungsschwankungen, höhere Reparatur- und Instandsetzungskosten, höhere Versicherungsprämien usw. über den Planansätzen bei der Investitionentscheidung, hat dies negative Auswirkungen auf die Emittentin.
- Die Entwicklung der tokenbasierten Kommanditanteile hängt unmittelbar mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Emittentin zusammen. Der Anleger muss kalkulieren, dass bei anhaltend negativem Geschäftsverlauf die geplanten Ausschüttungen nicht erzielt werden können und die Abfindung gefährdet ist. Somit muss der Anleger neben ausfallenden Ausschüttungen auch den Teil- oder Totalverlust seines eingesetzten Kapitals wirtschaftlich verkraften können.
- Das Schiff „RHAS 5“ der Emittentin wird in branchenüblichem Umfang gegen Risiken versichert. Diese Versicherungen sehen regelmäßig bestimmte Nichtauszahlungsgründe vor. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Risiken nicht versicherbar sind, dass der Versicherungsschutz versagt wird oder aus unterschiedlichen Gründen nicht ausreichend ist und die Emittentin die Kosten aus Schäden selbst zu tragen hat.
- Die International Maritime Organization (IMO) hat in der Vergangenheit Sicherheits- und Umweltauflagen für Seeschiffe erarbeitet, welche von ihren 170 Mitgliedsländern ratifiziert und damit in geltendes Recht umgesetzt wurden oder zur Ratifizierung anstehen. Neben der IMO erteilen auch einzelne Länder Auflagen, welche vor dem Anlaufen der jeweiligen Häfen erfüllt werden müssen (z.B. die USA). Es besteht das Risiko, dass geltende und/oder zukünftig geltende Umweltauflagen kostenintensive Nachrüstungen von Schiffen notwendig machen bis hin zur Stilllegung.
- Wegen der teilweise bestehenden Personenidentität der jeweiligen Funktionsträger bestehen im Hinblick auf die Emittentin Verflechtungstatbestände rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder personeller Art dahingehend, dass Herr Torsten Westphal und Herr Ralf Uebach sowohl bei der Komplementärin (persönlich haftende Gesellschafterin und Geschäftsführerin) der Emittentin, der RHAS 5 Verwaltungs GmbH, Haren (Ems), als auch bei der Kommanditistin der Emittentin, der Rhenus-Arkon-Shipinvest GmbH & Co. KG, als Geschäftsführer tätig sind. Gleichzeitig ist Herr Torsten Westphal Minderheitsgesellschafter und Geschäftsführer einer weiteren Kommanditistin der Emittentin, der AERON Shipping GmbH & Co. KG. Es ist daher grundsätzlich nicht auszuschließen,

Entfällt: WKN/ISIN sind nicht vorhanden.

C.2 Währung der Wertpapieremission

Die Emissionswährung ist Euro. Jeder Anleger kann entweder in Euro oder in Ether (ETH) zahlen.

C.5 Beschränkungen zur freien Übertragbarkeit

Die Übertragung einer tokenbasierten Schuldverschreibung ist nur insgesamt möglich. Die teilweise Übertragung von Ansprüchen aus den tokenbasierten Schuldverschreibungen ist nicht zulässig. Die Übertragung der tokenbasierten Schuldverschreibungen erfolgt durch Abtretung und setzt zwingend die Übertragung der die Schuldverschreibung repräsentierenden Fundament Token voraus (sogenanntes beschränktes Abtretungsverbot). Der Transfer von Fundament Token vollzieht sich ausschließlich über das Ethereum-Netzwerk. Eine Übertragung der Schuldverschreibung außerhalb des Ethereum-Netzwerks ist nicht zulässig. Die Verpflichtung zum Verkauf der tokenbasierten Schuldverschreibungen und die Abtretung der tokenbasierten Schuldverschreibungen steht unter dem Formerfordernis und zugleich unter der aufschiebenden Bedingung, dass eine bestätigte Transaktion der Fundament Token zwischen Veräußerer und Erwerber im Ethereum Netzwerk vorliegt.

C.8 Beschreibung der mit den Wertpapieren verbundenen Rechte (einschließlich der Rangordnung und der Beschränkung dieser Rechte)

Mit dem Wertpapier verbundene Rechte

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen gewähren Gläubigerrechte, die dem Anleger einen Anspruch gegen die Emittentin auf eine laufende variable Verzinsung während der Laufzeit und auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals am Ende der Laufzeit gewähren. Die während der Laufzeit fälligen Zinszahlungen und die Rückzahlung am Laufzeitende entsprechend dem gezeichneten Nennbetrag der tokenbasierten Schuldverschreibungen erfolgen jeweils in der Kryptowährung Ether. Maßgeblich ist der über die Online-Handelsplattform „Kraken“ (www.kraken.com) zum Fälligkeitstag tatsächlich realisierte Wechselkurs (Euro-Ether). Die Emittentin wird Zahlungen entsprechend den jeweiligen Fälligkeitstagen an den Anleger leisten, der am Fälligkeitstag, 12:00 Uhr CET, Token hält.

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen gewähren dem Anleger keine Gesellschafterrechte, insbesondere keine Teilnahme-, Mitwirkungs- und Stimmrechte in den Gesellschafterversammlungen der Emittentin. Die Geschäftsführung obliegt alleine der Geschäftsführung der Emittentin. Der Bestand der tokenbasierten Schuldverschreibungen wird weder durch Verschmelzung oder Umwandlung der Emittentin noch durch eine Veränderung ihres Gründungskapitals berührt. Eine Nachschusspflicht der Anleger besteht nicht.

Ein Recht auf vorzeitige ordentliche Kündigung für die Anleger besteht nicht. Eine außerordentliche Kündigung ist bei Vorliegen eines wichtigen Grundes möglich.

Rangordnung und Beschränkung dieser Rechte

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen unterliegen einem qualifizierten Rangrücktritt der Anleger. Sie begründen im Verhältnis der Anleger (Gläubiger) der tokenbasierten Schuldverschreibungen gleichrangige und im Verhältnis zu Forderungen anderer Gläubiger der Emittentin nachrangige Gläubigerrechte. Im Fall der Liquidation, der Auflösung oder der Insolvenz der Emittentin sowie eines der Abwendung der Insolvenz der Emittentin dienenden Verfahrens gehen die Rechte aus den tokenbasierten Schuldverschreibungen allen anderen bestehenden und zukünftigen nicht nachrangigen Verbindlichkeiten der Emittentin entsprechend § 39 Insolvenzordnung (InsO) im Rang nach (qualifizierter Rangrücktritt). Die Gläubiger der tokenbasierten Schuldverschreibungen sind verpflichtet, ihre nachrangigen Ansprüche gegen die Emittentin solange und soweit nicht geltend zu machen, wie deren Befriedigung zu einer Zahlungsunfähigkeit gemäß § 17 InsO oder zu einer Überschuldung gemäß § 19 InsO der Emittentin führen würde. Während dieser Frist ist die Verjährung des Teils der Ansprüche, der nicht geltend gemacht werden kann, gehemmt.

Die nachrangigen Forderungen der Anleger (Gläubiger) der tokenbasierten Schuldverschreibungen können nur aus bestehenden oder künftigen Jahresüberschüssen, einem etwaigen bestehenden oder künftigen Liquidationsüberschuss oder aus sonstigem freien Vermögen der Emittentin beglichen werden. Daneben bestehen keine Beschränkungen der Rechte aus den qualifiziert nachrangigen tokenbasierten Schuldverschreibungen.

§ 8 Nebenbestimmungen

(1) Der Anleger erklärt Folgendes:

- a) Die Ausreichung des Nachrangdarlehens verstößt nicht gegen gesetzliche Bestimmungen.
- b) Die Nachrangdarlehensmittel stehen ihm zur freien Verfügung und sind nicht anderweitig verpfändet oder belastet.
- (2) Der Nachrangdarlehensnehmer erklärt Folgendes:
- a) Die Aufnahme des Nachrangdarlehens führt weder anfänglich noch während der Laufzeit des Nachrangdarlehens zu einer Überschuldung des Nachrangdarlehensnehmers.
- b) Der Nachrangdarlehensnehmer ist eine Kommanditgesellschaft nach deutschem Recht, die ordentlich gegründet ist.

§ 9 Nachrangigkeit

(1) Ist das Nachrangdarlehen auf dem Sonderkonto des Nachrangdarlehensnehmers eingegangen, ist die Geltendmachung des Anspruchs auf Rückzahlung der überlassenen Gelder (Tilgung) sowie auf Zahlung der versprochenen Zinsen solange und soweit ausgeschlossen, wie deren Rückzahlung einen Grund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin herbeiführen würde (sog. vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre). Im Falle der Insolvenz oder der Liquidation der Emittentin darf die Rückzahlung der überlassenen Gelder (Tilgung) sowie die Zahlung der versprochenen Zinsen erst nach Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger der Emittentin erfolgen. Die Forderungen der Anleger treten also hinter alle in § 39 Abs. 1 Nr. 1-5 InsO (Insolvenzordnung) genannten Forderungen zurück.

(2) Die Zinsen und die Tilgung des Nachrangdarlehens dürfen daher nur aus Jahresüberschüssen, Liquidationsüberschüssen und sonstigem freien Vermögen des Nachrangdarlehensnehmers geleistet werden, soweit diese Beträge nicht zur Erhaltung des satzungsmäßigen Eigenkapitals der Emittentin erforderlich sind.

(3) Die Nachrangigkeit gemäß § 9 Abs. 1 schließt die Aufrechnung sowohl mit Forderungen des Nachrangdarlehensnehmers gegen Forderungen des Anlegers als auch mit Forderungen des Anlegers gegen Forderungen des Nachrangdarlehensnehmers aus.

(4) Zahlt der Nachrangdarlehensnehmer entgegen den Regelungen in § 9 dennoch Zinsen aus oder tilgt er Darlehen, obwohl er dazu nach den Regelungen dieses § 9 nicht berechtigt ist, so hat der Anleger die auf diese Weise erlangten Geldbeträge auf Anforderung an den Nachrangdarlehensnehmer zurückzugeben.

(5) Sämtliche nachrangige Nachrangdarlehen aus diesem Nachrangdarlehensangebot sind im Verhältnis untereinander gleichrangig.

(6) Im Insolvenzverfahren darf der Anleger seine nachrangigen Forderungen nur entsprechend der vereinbarten Rangstelle anmelden und Befriedigung erst

verlangen, wenn die Forderungen aller vorrangigen Gläubiger vollständig beglichen sind.

§ 10 Schlussbestimmungen

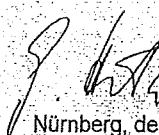
(1) Änderungen dieses Vertrages sowie ein Verzicht auf ein Recht aus diesem Vertrag bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Textform (§. 126 b BGB) und der ausdrücklichen Bezugnahme auf diesen Vertrag, soweit nicht eine strengere Form gesetzlich vorgeschrieben ist.

(2) Dieser Vertrag gibt die Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern hinsichtlich des Vertragsgegenstands vollständig wieder; Nebenabreden sind nicht getroffen. Alle bisherigen Abreden der Vertragspartner im Zusammenhang mit dem Vertragsgegenstand werden durch diesen Vertrag ersetzt.

(3) Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

(4) Für alle Streitigkeiten aus dem oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder seiner Gültigkeit sind die Gerichte in Nürnberg ausschließlich zuständig, soweit dies gesetzlich zulässig vereinbart werden kann. Erfüllungsort ist Nürnberg.

(5) Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages ganz oder teilweise unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen dieses Vertrages nicht berührt. Das gleiche gilt, wenn und soweit sich in diesem Vertrag eine Lücke herausstellen sollte. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung oder zur Ausfüllung der Lücke soll eine angemessene Regelung gelten, die, soweit rechtlich möglich, dem am nächsten kommt, was die Vertragsparteien wirtschaftlich gewollt haben oder nach dem Sinn und Zweck dieses Vertrages gewollt hätten, sofern sie bei Abschluss dieses Vertrages oder der späteren Aufnahme der Bestimmung diesen Punkt bedacht hätten.


Nürnberg, den 12.9.2017

UDI Energie FESTZINS 12 GmbH & Co. KG
vertreten durch ihre Komplementärin UDI Festzins Verwaltungs GmbH, diese wiederum vertreten durch den Geschäftsführer Georg Hetz

vertreibt. Der Prospekt ist in Englisch und etwa zur Hälfte in Französisch verfasst (siehe Anlage).

Für einen Privatanleger und wahrscheinlich auch einen professionellen Anleger ist es schlechterdings unmöglich, die Übersetzung des 220 Seiten starken Prospektes zu veranlassen. Er hat überhaupt keine Aussichten, nur mit der 7-seitigen Zusammenfassung einer Anspruchsbegründung für einen Prospektfehler darzulegen. Kein Gericht würde dies akzeptieren. Außerdem ist er gezwungen, einen fachkundigen Rechtsanwalt z.B. in Luxemburg aufzusuchen und zu mandatieren. Mit der Entscheidung, die Übersetzungskosten nicht etwa dem Emittenten, sondern dem Anleger aufzubürden, wurde der Verbraucherschutz zu Gunsten des Binnenmarktes geopfert.

Die Verordnung ist insoweit auch widersprüchlich. In Artikel 7 (5b) der Verordnung heißt es ausdrücklich, dass sich der Anleger bei der Entscheidung auf den Prospekt als Ganzes stützen sollte. Dies ist nicht möglich, weil er in seiner Heimatsprache nur eine 7-seitige Zusammenfassung erhält.

Artikel 11 der Verordnung (Prospekthaftung) verlangt von den Mitgliedsstaaten, dass niemand lediglich aufgrund der Zusammenfassung haftet, es sei denn, die Zusammenfassung ist, wenn sie zusammen mit anderen Teilen des Prospektes gelesen wird, irreführend, unrichtig oder widersprüchlich. Bei einem grenzüberschreitenden Wertpapierprospekt ist jedoch der andere Teil des Prospektes für den Anleger nicht lesbar.

Die Umsetzung der Verordnung in den Gesetzentwurf muss diesbezüglich nachgeprüft werden. Da sowohl die Zusammenfassung also auch das Wertpapierinformationsblatt (allerdings nicht ausdrücklich in § 3a WPPG-E erwähnt) in deutscher Sprache vorliegen muss, ist es konsequent und in dem Rahmen des nationalen Ermessens zulässig, von dem Emittenten die Übersetzung des ganzen Prospektes zu verlangen, zumindest auf Anforderung des Anlegers. Ergänzend führt die Verordnung in den Erwägungsgründen 54 aus, dass der Anleger die Anlageentscheidung in voller Kenntnis der Sachlage treffen soll. Ein Prospekt sollte keine Risikofaktoren enthalten, die allgemeiner Natur sind und nur dem Haftungsausschluss dienen, denn jene könnten spezifischen Risikofaktoren, verschleiern und so verhindern, dass der Prospekt Informationen in verständlicher Form präsentiert. Dies ist mit einer Zusammenfas-

sung nicht zu bieten. In der Prospektzusammenfassung müsste sich der zwingende Hinweis befinden, dass der Anleger im Falle eines Verlustes gezwungen sein kann, den Prospekt übersetzen zu lassen und dies mit nichtkalkulierbaren Kosten verbunden ist. Außerdem müsste der Hinweis enthalten sein, dass in Anwendung ausländischen Rechts und an einem ausländischen Gerichtsstand geklagt werden muss, was zu einem unverhältnismäßigen Aufwand führt.

Die Verordnung sieht vor, dass die Emittenten Informationen in einem Prospekt aufnehmen können, in dem sie auf andere Dokumente verweisen, um die Kosten für die Emittenten zu senken. Diese Möglichkeit des Verweises ist schon bisher in § 11 des WPPG vorgesehen und alles andere als verbraucherfreundlich. Er findet nicht alle Informationen in dem ihm überlassenen Prospekt, sondern muss nach weiteren Dokumenten suchen und sich durch Verweisdokumente hängeln, und das auch noch in anderer Sprache. Ein Prospekt sollte ein vollständiges Dokument sein, das als Informationsquelle dient. Für den Anleger bedeutet dies Aufwand und Intransparenz, um dem Emittenten Kosten zu ersparen. Solche Verweisdokumente, die an anderer Stelle gesucht werden müssen, sind z.B. Prüfberichte, Lageberichte, Finanzinformationen u.a. Der Anlegerschutz soll dadurch, so die Verordnung, nicht beeinträchtigt werden.

Zur Haftung bei fehlerhaftem Wertpapier-Informationsblatt

Eine Haftung für ein unrichtiges oder irreführendes Informationsblatt besteht nur, wenn das Erwerbsgeschäft innerhalb von 6 Monaten nach dem ersten öffentlichen Angebot der Wertpapiere abgeschlossen wurde. Dies ist ein Rückschritt für den Verbraucherschutz. Nach § 20 VermAnlG kann der Erwerber die Vermögensanlage rückgängig machen, wenn er innerhalb von 2 Jahren nach dem ersten öffentlichen Angebot erworben hat. Ein Zeitraum von 6 Monaten ist zu kurz. Wenn das öffentliche Angebot am 01. Januar begonnen hat und der Anleger das Wertpapier im Juli desselben Jahres kauft, hat er keine Ansprüche, wenn das Wertpapierinformationsblatt fehlerhaft ist.

MATTIL & KOLLEGEN | Thierschplatz 3 | 80538 München
464/20 - MA - eh / D32/76834

Deutscher Bundestag
Finanzausschuss
Platz der Republik 1
10557 Berlin

München, 20.05.2020
Unser Zeichen: 464/20MA / eh
beA-Zustellung an: RA Peter Mattil

Gesetz zur Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin
BT-Drucksache 19/18794

Sehr geehrte Frau Vorsitzende Hessel,
sehr geehrte Damen
und Herren Mitglieder des Finanzausschusses,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zu dem Gesetzentwurf
Stellung nehmen zu dürfen.

Die Kanzlei MATTIL ist seit mehr als 20 Jahren im Bank- und Kapitalmarktrecht tätig und vertritt Anleger in dem breiten Spektrum des Kapitalmarktes, insbesondere bei gescheiterten Anlagen in Wertpapieren, Investmentfonds, Vermögensanlagen und Versicherungen.

Die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater soll auf die BaFin übertragen werden. Eine Aufsicht ist mehr als eine Registrierung und formelle Überwachung von Antrags- und Nachweispflichten, sondern beinhaltet auch die Beurteilung und gegebenenfalls auch ein Einschreiten hinsichtlich der Sorgfalt und Qualität der Berufsausübung, also die Beratung zu und Vermittlung unzähliger am Markt befindlicher Produkte. Für diese Aufgabe muss ein Mitarbeiter einer Be-

PETER MATTIL
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

KATJA FOHRER*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

SUSANNE KUNZFELD*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht
Wirtschaftsmediatorin IHK

SYLVIA SONNWEBER*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

RALPH VEIL*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht
für Handels- und Gesellschaftsrecht
Mediator

JOACHIM KLEEFELD*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

ROHAN FONSEKA*
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Bank- und Kapitalmarktrecht

MAGDALENA NICOLA*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

EVA-MARIA UEBERRÜCK*
Rechtsanwältin | Fachanwältin
für Bank- und Kapitalmarktrecht

JENNIFER FUGMANN*
Rechtsanwältin

ALEXANDRA HEHL*
Rechtsanwältin

MARCO ELLWEIN*
Rechtsanwalt

*angestellte(r)
Rechtsanwalt / Rechtsanwältin

Thierschplatz 3
80538 München

Zentrale
Telefon (0 89) 24 29 38 - 0
Telefax (0 89) 24 29 38 - 25
www.mattil.de

Sekretariat:
Margret Engelhardt
Direkt-Tel (0 89) 24 29 38 - 0
Direkt-Fax (0 89) 24 29 38 - 25
e-mail: mattil@mattil.de

Kooperationskanzleien in:

BERLIN | BRÜSSEL | LONDON | LUXEMBURG | MAILAND | MONTANA | NEW YORK | PARIS | WIEN | ST. GALLEN

hörde die materiell rechtlichen Vorschriften anwenden können, die es im Hinblick auf Prospekt- und Nachtragspflichten, Ausgestaltung einer ordnungsgemäßen Beratung, das Zusammenwirken mit Produktgebern und Behörden in anderen EU-Staaten und die Überschneidung mit Bank- und Finanzdienstleistern gibt. Wir verstehen die gesetzgeberische Maßnahme nicht als Bestrafung für Missstände oder Skandale, die aus diesem Berufszweig entstanden sind, sondern als Anpassung an Erfordernisse und Gegebenheiten der Finanzmärkte, die sich so gar nicht örtlich, sondern national und zunehmend auch grenzüberschreitend abspielen. Die Diskussion der Überleitung ist auch nicht überstürzt angegangen worden, sondern war auch schon 2010 Thema im Finanzausschuss im Zusammenhang mit dem Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes.

Die Finanzanlagenvermittler sollen einer Finanzmarktaufsicht, nicht einer Gewerbeaufsicht unterliegen zumal viele der von ihnen vertriebenen Produkte bei der BaFin geprüft und auch von Finanzdienstleistern und Banken vertrieben werden. Eine Auf trennung in Finanzmarkt- und Gewerbeaufsicht gibt es in keinem anderen EU-Staat, mit Ausnahme, in geringem Umfang, in Österreich.

Die Finanzanlagenvermittler werden durch den Gesetzentwurf besser gestellt als zuvor. Sie müssen keine zusätzlichen Anforderungen erfüllen (Finanzdienstleistungserlaubnis nach dem KWG), die Wirtschaftsprüfungspflicht entfällt und sie können sich, ohne Erlaubnis, einem Haftungsdach anschließen. Durch den Gesetzentwurf verschlechtert sich die Situation der Finanzanlagenvermittler unter keinem Gesichtspunkt.

1.

Der Kapitalmarkt hat sich in den vergangenen 25 Jahren, was dessen Regulierung betrifft, enorm entwickelt. Die Vorschriften waren auf wenige Gesetze beschränkt, heute ist das Regulierungsnetz eng und recht komplex.

Die in den letzten 20 Jahren ergangene Gesetze und Richtlinien und Verordnungen aus der EU haben ein Ausmaß erreicht, das eine hohe Spezialisierung und Expertise erfordert. Bis 2005 beispielsweise gab es keinen einzigen Paragraphen zum grauen Kapitalmarkt, nicht einmal eine Verpflichtung zur Veröffentlichung von Prospekten. Zur Überprüfung der Ansprüche eines enttäuschten Anlegers muss heute ein breites Spektrum der Kapitalmarktregulierung erkannt und geprüft werden. Diese Vorschriften betreffen direkt oder indirekt auch die Finanzanlagenvermittler. KWG, WppG, WpHG, KAGB, VermAnlG, KapMuG, MIFID, PRIIP, EU-Prospektverordnung, Marktmisbrauchverordnung, Ratingverordnung, Entschädigungsgesetz u.u. fließen auch in die Arbeit des Dienstleisters ein. Der Finanzanlagenvermittler ist eigentlich Finanzdienstleister nach dem KWG und aufgrund der Ausnahme in § 2 (6) Nr. 8 KWG tätig. Er muss stets aufpassen, ob er im Geltungsbereich anderer Gesetze wirkt, z.B. wenn er eine Vermögensanlage vertreibt und die BaFin der Ansicht ist, der Emittent betreibe erlaubnispflichtige Bankgeschäfte oder das Investmentgeschäft. Er muss die Gesetze beachten, weil es hier jederzeit zu Konflikten kommen kann. Beispiele: Die Finanzanlagenvermittler haben die Vermögensanlage P&R Container verkauft, obwohl es sich materiell rechtlich vermutlich um einen Investmentfonds handelte. Oder die geschlossenen Fonds der Erste Oderfelder KG (Vermögensanlage) wurden von der BaFin wegen erlaubnis-

pflichtiger Bankgeschäfte verboten. Die Gewerbebehörde hat weder die diesbezügliche Fachfahrung noch die Befugnisse (**Anlage 1**).

Ein Finanzanlagendienstleister beabsichtigt z. B. den Vertrieb eines Unternehmensanteils aus Belgien oder eines AIF aus Frankreich. Niemals würde ein Finanzanlagendienstleister die Mitarbeiter der Gewerbebehörde ansprechen, sondern jemanden aus der entsprechenden BaFin-Abteilung. Nur diese wird schlussendlich beurteilen können, ob das Produkt unter einer der geltenden Vorschriften fällt und von dem Finanzanlagenvermittler vertrieben werden darf.

Auch aus Verbrauchersicht ist eine BaFin-Aufsicht logisch und konsequent. Ein Verbraucher will bei Zweifeln an seinem Investment eine Anfrage an die BaFin richten, die allgemein in der Bevölkerung als die Kapitalmarktbehörde bekannt ist. Dort werden alle Prospekte, Nachträge, Beschwerderegister der Banken usw. geführt. Kein Verbraucher wird sich an eine Gewerbebehörde wenden.

Beispiel hierzu:

Ein Anbieter von Direktinvestments (Gold), der behauptet, wegen gewissen Vertragsbestandteilen nicht prospektpflichtig zu sein (**Anlage 2**).

Welche Anforderungen das Lesen der Gesetze inzwischen stellt, kommt beispielsweise in § 1 a) KWG zum Ausdruck, der auch einem langjährigen Experten einiges abverlangt.

Ebenso „schwierig“ zu lesen sind viele der EU-Verordnungen, z. B. zum Marktmisbrauch (**Anlage 3**).

Das Zusammenspiel zwischen Dienstleistern und Produktaufsicht wird auf die Dauer mit der geltenden Regelung nicht funktionieren. Die Aufsicht muss auch Ansprechpartner für Zweifelsfragen und Auslegungsschwierigkeiten sein. Auch Finanzanlagenvermittler sind zum Teil im Bereich der europaweit regulierten Produkte aktiv, insbesondere der Investmentfonds.

Auch die Vermögensanlagen werden früher oder später die Grenzen überschreiten, wie es teilweise schon zu beobachten ist, z.B. bei den Direktinvestments und Genossenschaften. Unsere Kanzlei vertritt unzählige Anleger aus anderen EU-Staaten, die Container der P&R-Gruppe erworben haben, die bei uns als Direktinvestments unter das VermAnlG fallen, in anderen Staaten nicht als Kapitalanlageprodukte angesehen werden. In vielen Fällen greift die BaFin im Rahmen verbotener Bankgeschäfte oder beim Vertrieb ohne Prospekt in den Verkauf der Produkte ein und ist somit ohnehin schon die Aufsichts- und Regulierungsbehörde auch für die Vertriebszweige (**Anlage 4**).

2.

Die BaFin ist nach § 1 FinDAG die Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen, das Kreditwesen und den Wertpapierhandel. Sie hat insbesondere die folgenden Aufgaben:

- die Entgegennahme und Prüfung von Prospektentwürfen über Wertpapiere, Investmentfonds und Vermögensanlagen sowie die Entgegennahme der notifizierten Prospekte aus dem EWR-Raum (siehe z.B. Artikel 24, Artikel 25 EU-Prospektverordnung; § 297 ff KAGB). Sie prüft Ausnahmen und Befreiungen von der Prospektpflicht (z.B. § 2 KAGB; § 2 VermAnlG; § 3 WppG), nimmt Veröffentlichungen nach Beendigung eines öffentlichen Angebots entgegen (z. B. § 11a VermAnlG), untersagt ein öffentliches Angebot (z. B. § 18 VermAnlG, § 15b WpHG) und vieles mehr. Auch die Kurzinformationsblätter nach der PRIIP-Verordnung werden bei der BaFin eingereicht und genehmigt (z.B. § 4 WppG, § 13 VermAnlG).

Die Aufsichtstätigkeit endet also nicht mit der Billigung des Prospektentwurfs, sondern setzt sich mit dem weiteren Schicksal des Produktes fort, sowohl im Hinblick auf Beratung und Verkauf, Nachtrags- und Veröffentlichungspflichten, Verbraucherschutz relevante Verstöße, Produktintervention usw. Auch der Finanzanlagendienstleister ist in diese Überwachung eng eingebunden, da Nachträge zum Prospekt, Produktinterventionen auch direkt seine Vertriebstätigkeit betreffen. Die BaFin prüft und verfolgt Verstöße bei Verdacht des Insider-Handels und des Marktnachrichtenmissbrauchs, im Rahmen des Investmentrechts beurteilt sie die Erlaubnisfähigkeit bzw. deren Versagung, Verhaltens- und Organisationspflichten, Risikomanagement, Werbung und auch den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr (z.B. EU-AIF und EU-KVG, § 49 ff KAGB). Über § 18 (2) - § 15 WpHG - Artikel 42 VO 600/2014 hat sie weitgehende Befugnisse z.B. wenn Bedenken für den Anlegerschutz bestehen. Die Gewerbebehörde hat derartige Befugnisse nicht.

Die BaFin arbeitet ständig mit den europäischen Aufsichtsbehörden ESMA, EBA und EIOPA zusammen (siehe z.B. Artikel 34 EU-Prospektverordnung 2017/1129). Durch die Vorantreibung des EU-Binnenmarktes, den zum großen Teil umgesetzten EU-Pass für Prospektentwürfe und Finanzdienstleistungen, ist der Kapitalmarkt in den vergangenen Jahren deutlich europäischer geworden. Die Emission von Produkten und der Vertrieb derselben ist eng miteinander verzahnt und regulatorisch/aufsichtsrechtlich kaum noch zu trennen.

Die Vermögensanlagen waren zwar stets eine deutsche Besonderheit, machen aber schon lange nicht mehr an den Grenzen halt. Genussrechte oder Direktinvestments (z. B. P&R Container) wurden auch in zehn anderen Ländern verkauft.

Beispiel P&R:

In der BRD gilt für solche Direktinvestments seit 01.01.2017 eine Prospektpflicht, in anderen Staaten (z. B. Österreich) handelt es sich dabei nicht einmal um ein Kapitalanlagenprodukt. Der Tätigkeitsbereich der Finanzanlagenvermittler und Honorar-Anlageberater beschränkt sich jedoch nicht auf den Vertrieb von Vermögensanlagen, sondern eben auch Investmentfonds. Die meisten der Finanzanlagenvermittler dürfen zugleich auch die Erlaubnis zum Vertrieb von Versicherungen aufweisen.

Deren Wirkungskreis ist selten örtlich begrenzt, sondern bundesweit und auch grenzüberschreitend.

Die BaFin ist zuständig für die Erlaubnisse und Überwachung der Tätigkeit von Kreditinstituten, Finanzdienstleistungsinstituten und Kapitalverwaltungsgesellschaften. Diese verkaufen zum großen Teil dieselben Produkte wie Finanzanlagenvermittler, nämlich Vermögensanlagen und Investmentfonds.

3.

Die Gewerbeämter und IHK's erfüllen vielfältige und wichtige Aufgaben. Die Zuständigkeit für die Gewerbefreiheit und deren Reglementierung umfasst praktisch alle gewerbetreibenden Berufe, von Gastronomie über Bau, Glückspiel, Bewachung, Pfandleiher und vieles andere.

Hier steht jedoch die gewerbliche Ausübung im Vordergrund, nicht so sehr die spezifischen materiellen Besonderheiten der zitierten Flut von Gesetzen und Verordnungen. Im Bereich des Kapitalmarktes gibt es sehr viel mehr Aspekte zu beachten, als eine ordnungsgemäße Betriebsstätte, Zahlung der Gewerbesteuer, Beachtung von Arbeits- und Gesundheitsvorschriften.

Eine Gewerbebehörde wird sich schwer damit tun,

ob das von dem Dienstleister vertriebene Produkt entgegen den Vorschriften ohne Prospekt vertrieben wird (siehe die obigen Beispiele in Gold und P&R; dort gab es Abgrenzungsschwierigkeiten und damit Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Prospektpflicht),

ob ein grenzüberschreitender Verkauf zulässig ist,

ob die Tätigkeit gegen die Marktmisbrauchsverordnung verstößt,

U.S.W.

Schon heute wirkt die zusätzliche Aufsichtspflicht durch die BaFin, insbesondere im Bereich der Prospektgenehmigung, der Nachtragspflichten und der Produktintervention, die sich immer direkt auch auf den Finanzanlagenvermittler durchschlägt. Eine Gewerbebehörde kann kein Produktinterventionsverbot aussprechen. Ein Vermittler/Berater wird sich, nach unserer Erfahrung in der Praxis, bei Zweifeln an einem Produkt oder Prospekt nie an den Mitarbeiter der Gewerbebehörde wenden, sondern an einen Mitarbeiter der zuständigen BaFin-Abteilung. Dasselbe gilt für einen Verbraucher.

Oft sind die Finanzdienstleister Gerüchten und Behauptungen ausgesetzt, die sie dort nachfragen können, z. B. die Unterstellung, der Anbieter verkaufe ohne genehmigungspflichtigen Prospekt, werde bereits von der BaFin gesondert geprüft, habe unerlaubte Bankgeschäfte betrieben und ähnliches.

Beispiel: Einstellung des Vertriebes durch die P&R Anfang 2018: Dort ging 2017 das Gerücht um, die BaFin sei vor Ort und prüfe das Unternehmen. In ei-

nem anderen Fall (E.S. Invest) hatte die BaFin verbotene Bankgeschäfte behauptet. Soll sich der Finanzanlagenvermittler, der die Produkte vielleicht noch vertreibt, an die Gewerbebehörde wenden? Er wird mit Sicherheit eine Anfrage an die BaFin richten.

Wenn die BaFin schon eine überwiegende Zuständigkeit faktisch hat, sollte sie diese komplett übernehmen.

Soweit dies im Hinblick auf Gebühren und Umlagen möglich ist, sollte auf die finanziellen Möglichkeiten vieler kleiner Finanzdienstleister Rücksicht genommen werden.

An vielen Stellen las man, dass sich die Aufsicht der Finanzanlagenvermittler durch die Gewerbeämter und IHK's „bewährt“ habe. Das VermAnlG und die Finanzanlagenvermittlerverordnung gibt es erst seit 2013 und nicht seit aller Ewigkeit. In welcher Hinsicht diese angebliche Bewährtheit greifbar sein soll, ist uns nicht bekannt. Es gibt dazu keine konkreten Beispiele oder Nachweise.

Ein weiterer Aspekt ist nicht zu unterschätzen:

Schon mehrfach hat die BaFin bei Zweifeln an einem Produkt oder dem Eintritt einer Insolvenz die bei ihr registrierten Finanzanlagenvermittler angeschrieben und mit einem Fragebogen Auskünfte erbeten, ob und wie viele der Produkte von ihnen verkauft wurden (z.B. im Fall P&R). Die Finanzanlagenvermittler konnte sie damit nicht erreichen, was natürlich sinnwidrig ist, weil die P&R Container überwiegend von Finanzanlagenvermittlern verkauft wurden.

Sachkundeprüfung und Haftpflichtversicherung

Diese zum 01.01.2013 eingeführten Pflichten sind aus meiner Sicht von ganz entscheidender Bedeutung.

Haftpflichtversicherung

Mit einer Haftpflichtversicherung sind leider nicht alle Probleme gelöst. Der Berater/Vermittler muss einen Nachweis einer Versicherung für die ihm erlaubten Geschäfte nachweisen. Dabei muss er selbst prüfen, ob das Produkt unter einem erlaubten Prospekt vertrieben wird oder unter einer der Ausnahmen (z.B. Schwellen) fällt. Dies kann er nur in Rücksprache mit der BaFin erfahren.

Oft wenden Versicherungen im Haftpflichtfalle ein, dass der Dienstleister grob fahrlässig oder sogar wissentlich gehandelt habe und verweigern die Regulierung. In fast jedem unserer Fälle schließt sich nach gewonnenem Verfahren auch noch eine Klage gegen die Haftpflichtversicherung an.

Die Jahres-Versicherungssumme (1.919.000,00 EUR) ist viel zu niedrig. In unzähligen Beispielen hat ein Vermittler / Berater einer breiten Kundengruppe dasselbe Produkt vermittelt. Im Beispielsfalle P&R sind uns Vermittler / Berater bekannt, die viele Millionen vermittelt haben. Auch bei geschlossenen Fonds und anderen Produkten hat der Dienstleister nur selten eine kleine Kundengruppe. Die Versicherungssumme muss angemessen erhöht werden.

Sachkundeprüfung

Die Ausbildung und Prüfung muss viele spezielle Aspekte und Besonderheiten des Kapitalmarktes berücksichtigen, wie schon oben dargelegt. Die deutschen und europäischen Vorschriften sind vielfältig und geradezu wissenschaftlich. Ein Dienstleister muss beurteilen können, was er seinem Kunden empfiehlt und wie ein Produkt rechtlich strukturiert ist. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf den zunehmenden EU-Binnenmarkt, verbunden mit den in anderen Staaten geltenden gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Ausgestaltungen.

Wie geht ein Dienstleister mit einer Genossenschaft nach belgischem Recht, einem Wertpapierprospekt in französischer Sprache oder fondsgebundenen Lebensversicherung aus Liechtenstein um? Kann er beurteilen, ob ein Anleger tatsächlich Eigentum an einem Direktinvestment erworben hat und ob dieses unter die Prospektpflicht fällt oder nicht?

Die Sachkundeprüfung ist von zentraler Bedeutung und sollte von der BaFin abgenommen werden. Außerdem wäre es sinnvoll, eine jährliche Fortbildungsverpflichtung einzuführen.

4.

Die Aufsicht über die Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater sollte auf die BaFin übertragen werden.

Wir geben zu bedenken, ob nicht auch die Versicherungsvermittler und -berater gem. § 34 d GewO entsprechend übergeleitet werden sollten, insbesondere im Hinblick auf Lebensversicherungen und Rentenversicherungen, bei denen die Kapitalbildung im Vordergrund steht, also als Kapitalanlage anzusehen sind. Unsere Kanzlei vertritt viele Verbraucher, die in sogenannte fondsgebundene Lebensversicherungen aus Liechtenstein, Großbritannien und anderen Staaten investiert haben, bei denen die Prämie in Anlageprodukte wie z.B. Fonds investiert wird. Solche Produkte sind keine Lebensversicherungen, sondern Graumarktprodukte, über die zum Schein ein Lebensversicherungsmantel gestülpt wird (OLG Stuttgart, Az: 3 U 148/10 vom 31.03.2011; rechtskräftig). Anlage 5

Diese Art von Produkten hat mit einer klassischen Lebensversicherung nichts zu tun und umgeht die Prospektpflicht durch den Anschein eines Versicherungsproduktes. Auch deutsche Versicherer bieten fondsgebundene Lebensversicherungen an, die unserer Ansicht nach genauso zu beurteilen sind. Im Hinblick auf die dazu zu beurteilende Rechtslage unter Einbeziehung EU-rechtlicher Vorschriften halten wir es für angebracht, auch den Vertrieb dieser Anlageformen unter die Kapitalmarktaufsicht zu stellen: Wir möchten dazu anmerken, dass - Lebensversicherungen „dieser Art“ von unzähligen Unternehmen in zigtausendfacher Auflage in Deutschland verkauft werden. Die Richtlinie über Versicherungsvertrieb (EU 2016/97) steht dem nicht entgegen. Nach den Erwägungsgründen (3) sind die Mitgliedsstaaten nicht daran gehindert, strengere Bestimmungen zum Zwecke des Verbraucherschutzes einzuführen.

Erwägungsgründe (24) der Richtlinie sieht auch vor, dass die Mitgliedstaaten eine zentrale Auskunftsstelle einrichten, die Zugang zu ihren Registern für Versicherungsvermittler gewährt. Eine solche zentrale Registrierung gibt es bislang nicht.

Erwägungsgründe (33) verlangt, dass die Vermittler ausreichend Kenntnisse in Bezug auf die angebotenen Produkte verfügen. Es reicht, dass der Kauf eines Versicherungsanlageproduktes Risiken birgt, was insbesondere im Hinblick auf grenzüberschreitende Versicherungsprodukte schwierig ist, da sich die Unternehmen auf Herkunftsland und die dortigen Rechtsvorschriften berufen.

Und schließlich fordert (35), dass Grundsätze für die gegenseitige Anerkennung der Kenntnis von Vermittlern festgelegt werden.

Auch das wird zwangsläufig eine Aufgabe der BaFin sein.

(56) spricht Versicherungsanlageprodukte an, die speziellen Regeln unterliegen sollen.

Art. 13 der Richtlinie sieht vor, dass die zuständigen Behörden der verschiedenen Mitgliedstaaten zusammenarbeiten und relevante Informationen zu Versicherungsvertriebern austauschen.

Diesseits ist nicht bekannt, wie die Gewerbeämter und die IHK's diese Aufgabe in der Praxis ausführen.

Bei der BaFin heißt es in einem Artikel:

„Aus Verbrauchersicht nicht leicht verständlich ist das System der Aufsicht über Versicherungsvermittler und Versicherer. Die Aufsicht wird in Deutschland von mehreren Stellen ausgeübt. Die Zuständigkeiten sind unterschiedlich verteilt und Regelungen für vertriebsbezogene Aktivitäten finden sich in ganz unterschiedlichen Gesetzen und Verordnungen.“

Auch im Falle einer evtl. Übertragung der Aufsicht sollten, was Gebühren und Umlagen betrifft, die finanziellen Möglichkeiten der vielen kleinen Betriebe berücksichtigt werden.

5.

Die Dienstleister sollen gem. § 96 v eine Selbstauskunft über das Vorjahr abgeben. Der seit 2013 verpflichtende Prüfbericht eines Wirtschaftsprüfers/Steuerberaters entfällt.

Ob die Praxis der letzten 7 Jahre - Vorlage eines Prüfberichtes bei der Gewerbebehörde bzw. IHK - sich bewährt hat und beibehalten werden soll, ist schwer zu beurteilen. Uns ist bislang kein Fall einer Auseinandersetzung untergekommen, in der ein solcher Prüfbericht gewesen wäre. Es gibt dazu ersichtlich auch keine verwaltungs- oder zivilgerichtlichen Entscheidungen.

Bei der Prüfung durch den selbst und auf eigene Kosten beauftragten Wirtschaftsprüfer besteht immer das Problem des Interessenkonflikts. Ein von dem Finanzanlagendienstleister beauftragter Wirtschaftsprüfer ist automatisch in dem Zwiespalt, seinem Auftraggeber keine Unannehmlichkeiten zu bereiten. Insofern dürfte die Überleitung der Überprüfung durch die BaFin zu begrüßen sein.

Ob die seit 2013 geltende Prüfungspflicht gem. § 24 FinVermV den Verbraucherschutz gestärkt hat, kann nicht beurteilt werden. Eine Prüfung durch die BaFin ist schon deshalb sinnvoll, da sie erfahrungsgemäß Bundesländer übergreifend Missständen nachgeht und oft mit Rundschreiben Informationen einholt. Im Falle der P&R-Insolvenz beispielsweise hat die BaFin Finanzdienstleistungsinstitute in ganz Deutschland angeschrieben und um Auskunft über die Zahl der vermittelten Verträge gebeten. Im Falle der Beibehaltung der bisherigen Praxis ist es doch schlussendlich so, dass die Erforschung und Verfolgung von Beratungsmängeln im jeweiligen örtlichen Bereich steckenbleibt.

In der Bankberatung möchten wir hinweisen auf die §§ 87 WpHG. Mit dem Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz wurde das Mitarbeiter- und Beschwerderegister eingeführt, das selbstverständlich nicht auf einen örtlichen Wirkungskreis begrenzt ist.

6. Vergütungen und Zuwendungen

Grundsätzlich sind von dem Emittenten geleistete Provisionen Anreize für den Berater, dieses Produkt zu empfehlen. Nachdem sich ein vielen Seiten gefordertes Provisions-

verbot nicht durchsetzen konnte, sollte der Augenmerk nicht nur auf das „Ob“, sondern auch die Höhe solcher Zuwendungen richten.

Wir haben geschlossene Fonds gesehen, die Provisionen in Höhe von 25 % (!) bezahlen, bei anderen Anlageprodukten liegen sie nur bei 3 %.

Wenn eine Diskussion über die Zuwendungen erfolgen soll, sollte sie diesen Aspekt berücksichtigen.

7.

Die Aufzeichnung telefonischer Vermittlungs- und Beratungsgespräche sind in WpHG, § 83, bereits umgesetzt worden.

Wir möchten dazu anmerken, dass die Richtlinie in Art. 16 (7) (Richtlinie 2014/65) nur die Aufzeichnung hinsichtlich der „Annahme, Übermittlung und Ausführung des Auftrages“ verlangt.

§ 83 bzw. § 96 0-E WpHG fordert darüber hinaus auch die Aufzeichnung des Inhaltes, wenn über Risiken, Ertragschancen und Ausgestaltung des Produktes gesprochen wird. Damit ist der deutsche Gesetzgeber über die zwingenden Erfordernisse hinausgegangen, was wir begrüßen.

Alle anderen EU-Staaten haben die Telefon-Aufzeichnungspflichten entsprechend der Richtlinie umgesetzt, nur Deutschland hat den Umfang der Aufzeichnungspflichten erweitert.

Wie die Praxis mit dieser Aufgabe umgeht, muss sich zeigen.

Abschließend möchten wir einen weiteren Aspekt einfließen lassen.

Die Aufsicht über die Emittenten und Vertriebe von Kapitalanlagen werden in den europäischen Mitgliedstaaten ausschließlich von der jeweiligen Finanzmarktaufsicht durchgeführt. Eine kleine Ausnahme gibt es lediglich in Österreich für bestimmte Arten von Produkten (sog. Veranlagungen).

Im Hinblick auf die zunehmende auf die EU übergehende Kapitalmarktregulierung erscheint die jetzige Aufsplittung in eine Aufsicht durch die BaFin und die Gewerbebehörden, zumal sich die Produktbereiche überschneiden, als altmodisch. Die Aufsplittung der Aufsicht, wenn der Finanzanlagendienstleister z.B. auch eine Erlaubnis nach §§ 34 c) und 34 i) GewO hat, dürfte nicht problematisch sein. Eine doppelte Aufsicht gibt es immer. Auch Banken müssen ihr Gewerbe bei dem örtlichen Gewerbeamt anzeigen und Gewerbesteuer zahlen (§ 14 GewO).

Die Finanzanlagendienstleister werden unter der BaFin-Aufsicht nicht schlechter leben als vorher, wobei wir nochmals dafür plädieren, die Kostenbelastung im Auge zu halten.

Finanz-TÜV:

Bereits bei anderer Gelegenheit wurde die Errichtung eines Finanz-TÜV angeregt bzw. gefordert, der länderübergreifend, also auf EU- bzw. EWR-Ebene, die Gesamtheit des Kapitalmarktes - Versicherungen, Banken, Emittenten und Vertrieb - eine Zulassungsprüfung hinsichtlich am Markt befindlicher oder neuer Produkte vorzunehmen hätte. Diese vorgelagerte Prüfung auf volkswirtschaftliche und Verbraucherschutz relevante Aspekte würde eine präventive Schutzfunktion erfüllen.

Mit freundlichen Grüßen

P. Mattil
Rechtsanwalt
- Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht -



**Schriftliche Stellungnahme
für die Öffentliche Anhörung
des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages
zum Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz
am 19.4.2021**

- Diese Stellungnahme bezieht sich ausschließlich auf den Entwurf einer Verordnung zur Senkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung.
- Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer | Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH | Lise-Meitner-Str. 14,
89081 Ulm | **t** +49 (731) 20 644-0 | **@** j.russ@ifa-ulm.de | **web** www.ifa-ulm.de

apl. Professor für Aktuarwissenschaften am Institut für Versicherungswissenschaften der Universität Ulm | Lehrbeauftragter an der Ludwig-Maximilians-Universität München | Beirat des Munich Risk and Insurance Center

Kurzzusammenfassung der Stellungnahme

Die Absenkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung auf 0,25% ist im aktuellen Zinsumfeld grundsätzlich angemessen.

Konsequenz dieser Absenkung des Höchstrechnungszinses ist jedoch, dass Lebensversicherungsprodukte mit einer Garantie von 100% der eingezahlten Beiträge faktisch nicht mehr angeboten werden können. Die erforderliche Mindestgarantie bei der Riesenterrente und der Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) in der betrieblichen Altersversorgung muss daher spätestens zum Zeitpunkt der Absenkung des Höchstrechnungszinses ebenfalls reduziert werden.

Im aktuellen Zinsumfeld sind Altersvorsorgeprodukte mit Garantien, die signifikant unterhalb 100% der eingezahlten Beiträge liegen, auch für sicherheitsorientierte Verbraucher bedarfsgerecht. Denn solche Produkte sind deutlich chancenreicher als Produkte mit hohen Garantien. Sie sind aber nur geringfügig (wenn überhaupt) risikanter, sofern man die für Verbraucher relevanten inflationsbereinigten Chancen und Risiken betrachtet (also Chancen und Risiken in Bezug auf die Kaufkraft der Leistung).

Sicherheitsorientierte Verbraucher sollten auf Garantien jedoch nicht komplett verzichten. Sofern es das Ziel des Gesetzgebers ist, dass Riesterprodukte und BZML-Produkte sicherheitsorientiert sind, wäre im aktuellen Zinsumfeld eine Mindestgarantie in der Größenordnung von 70% bis 80% der eingezahlten Beiträge angemessen.

1 Absenkung des Höchstrechnungszinses grundsätzlich angemessen

Der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung stellt faktisch eine Obergrenze für den Garantiezins dar. Seit der letzten Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,9% ist das Zinsniveau weiter gesunken. Daher ist es **angemessen, den Höchstrechnungszins abzusenken**, um sicherzustellen, dass die oft für sehr lange Zeiträume ausgesprochenen Garantien dauerhaft erfüllt werden können.

Bezüglich der Höhe der Anpassung folgte das BMF in der Vergangenheit meist einer entsprechenden Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV). Bereits im Dezember 2019 hatte die DAV eine Senkung des Höchstrechnungszinses zum 1.1.2021 auf 0,5% empfohlen.¹ Da zum 1.1.2021 keine Absenkung erfolgte, empfahl die DAV im Dezember 2020 in Anbetracht der im Jahr 2020 weiter gesunkenen Zinsen eine Senkung auf 0,25% zum 1.1.2022.² Eine Absenkung auf die jetzt angestrebten 0,25% wäre somit **konsistent zur Vorgehensweise bei früheren Anpassungen**.

2 Garantie von 100% der Beiträge faktisch nicht mehr möglich

Altersvorsorgeprodukte können keine beliebig hohen Garantien beinhalten. Die **maximal mögliche garantierte Leistung** ergibt sich vereinfacht dargestellt aus den Beiträgen des Kunden abzüglich aller Kosten, verzinst mit einem „sicheren Zins“. Dieser sichere Zins ist bei Lebensversicherungsprodukten ein vom Versicherer festgelegter Garantiezins, der in aller Regel höchstens so hoch sein kann wie der Höchstrechnungszins bei Vertragsabschluss.

Hieraus folgt unmittelbar, dass eine Garantie von 100% der Beiträge nur dann möglich ist, wenn der Höchstrechnungszins mindestens so hoch ist wie die Gesamtkostenquote (also die Renditereduktion, die sich aus allen Kosten des Produkts ergibt). Bei einem Höchstrechnungszins von 0,25% ist somit eine **Garantie der einbezahlten Beiträge selbst bei extrem kostengünstigen Produkten faktisch nicht möglich**.

Selbst wenn eine solche Garantie doch noch irgendwie dargestellt werden könnte, würde sie **kein angemessenes Renditepotenzial** zulassen. Denn je höher die Garantie eines Altersvorsorgeprodukts ist, desto größer muss der Anteil sicherer (aber renditeschwächer) Kapitalanlagen sein und desto geringer ist der Anteil chancenreicher (aber risikanter) Kapitalanlagen (z.B. Aktien). Garantien in der Nähe der maximal möglichen Garantie lassen somit kaum chancenreiche Kapitalanlagen zu und weisen daher kein Renditepotenzial auf, welches für langfristige Sparprozesse angemessen ist.

¹ Vgl. Pressemitteilung der DAV unter https://aktuar.de/politik-und-presse/pressemeldungen/Pressemitteilungen/2019-12-10_PM_HRZ-Empfehlung2021_final.pdf, abgerufen am 30.12.2020.

² Vgl. Pressemitteilung der DAV unter https://aktuar.de/politik-und-presse/pressemeldungen/Pressemitteilungen/2020_12_02_Empfehlung_HRZ_final.pdf, abgerufen am 30.12.2020.

3 100%-Beitragsgarantie bei Riester und BZML nicht mehr sinnvoll

Eine Garantie von 100% der Beiträge ist derzeit bei der Riesterrente (vgl. § 1 Abs. 1 Nr. 3 AltZertG) und der BZML (vgl. § 1 Abs. 2 Nr. 2 BetrAVG) gesetzlich vorgeschrieben. Diese **gesetzlich vorgeschriebene Garantie kann nach der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25% nicht mehr dargestellt werden**. Ohne weitere Maßnahmen wird ein Angebot von Lebensversicherungsprodukten in diesen Segmenten also ab dem Zeitpunkt der Absenkung des Höchstrechnungszinses nicht mehr möglich sein.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt ist es daher **dringend geboten, die erforderliche Mindestgarantie bei der Riesterrente und der BZML ebenfalls zu reduzieren.**³

Im folgenden Abschnitt 4 erläutern wir, warum Altersvorsorgeprodukte mit entsprechend abgesenkten Garantien im aktuellen Zinsumfeld auch **für sicherheitsorientierte Verbraucher bedarfsgerecht** sind. Eine Absenkung der erforderlichen Mindestgarantie bei der Riesterrente und der BZML würde also nicht nur das weitere Angebot von Produkten in diesen Segmenten ermöglichen, sondern auch dazu führen, dass Verbraucher in diesen Segmenten auch im aktuellen Zinsumfeld noch Zugang zu bedarfsgerechten Produkten erhalten.

4 Mindestgarantie in der Größenordnung von 70% bis 80% wäre auch für sicherheitsorientierte Verbraucher angemessen

Wir erläutern im Folgenden kurz die wichtigsten Zusammenhänge zwischen Garantie, Inflation und Chancen bzw. Risiken von Altersvorsorgeprodukten und leiten hieraus angemessene Garantieniveaus im aktuellen Zinsumfeld ab.⁴

Zusammenhang zwischen Garantie und (nominalen) Chancen bzw. Risiken

Wie oben dargestellt führt eine höhere Garantie zu einem größeren Anteil sicherer Kapitalanlagen und zu einem geringeren Anteil chancenreicher Kapitalanlagen (z.B. Aktien). Hieraus leitete man in der Vergangenheit zwei „**vermeintliche Grundwahrheiten**“ ab:

- 1) Eine hohe Garantie reduziert die erwartete Rendite.
- 2) Eine hohe Garantie erhöht im Gegenzug die Sicherheit bzw. reduziert das Risiko.

Dies lässt aber außer Acht, dass Garantien von Finanzprodukten in aller Regel nominal (also in Euro) ausgesprochen werden, wogegen für Verbraucher die **Chancen und**

³ Bzw. umgekehrt: Eine Absenkung des Höchstrechnungszinses ist erst zu dem Zeitpunkt sinnvoll, zu dem die Mindestgarantie bei der Riesterrente und der BZML ebenfalls reduziert wird.

⁴ Die Ausführungen dieses Abschnitts basieren auf der aktuellen Studie „*Auswirkungen von Garantien auf inflationsbereinigte Chancen und Risiken langfristiger Sparprozesse*“ des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften. Download unter <https://www.ifa-ulm.de/Studie-Inflation.pdf>.

Risiken in Bezug auf die Kaufkraft der Leistung (also reale bzw. inflationsbereinigte Chancen und Risiken) relevant sind. Es lässt sich nun nachweisen, dass die zweite der genannten „vermeintlichen Grundwahrheiten“ bei inflationsbereinigter Betrachtung im heutigen Zinsumfeld nicht mehr zwingend gilt.

Zusammenhang zwischen Inflation und der Wertentwicklung von Aktieninvestments

Für die Wirkung von Garantien auf reale (also inflationsbereinigte) Chancen und Risiken ist ein grundlegender Zusammenhang von besonderer Bedeutung: Die Gesamtrendite von Aktien über einen langen Zeitraum weist eine positive Korrelation mit der Inflation über denselben Zeitraum auf.⁵

Bei der Wirkung von Garantien (in Euro) auf das relevante Risiko (in Bezug auf die Kaufkraft) gibt es daher **zwei gegenläufige Effekte**:

- 1) Hohe **Garantien reduzieren das Risiko, das aus Schwankungen der Aktienmärkte resultiert** (denn Produkte mit hohen Garantien haben nur einen geringen Aktienanteil).
- 2) Hohe **Garantien erhöhen im Gegenzug das Risiko, das aus der Inflation resultiert**.

Die bisher übliche rein nominale Betrachtung berücksichtigt nur den ersten, ignoriert aber den zweiten Effekt.⁶ Dadurch wird die Sicherheit, die durch hohe Garantien erzeugt wird (bzw. das Risiko, das mit geringeren Garantien einhergeht) gemeinhin überschätzt.

Die **risikoreduzierende Wirkung von Garantien fällt inflationsbereinigt geringer aus** als bei einer rein nominalen Betrachtung und kann in manchen Fällen sogar ausbleiben. **Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe**.

Konsequenzen für Altersvorsorgeprodukte mit unterschiedlich hohen Garantien

In der oben genannten Studie haben wir verschiedene Altersvorsorgeprodukte mit unterschiedlich hohen Garantien quantitativ analysiert. Das **wichtigste Ergebnis** ist: Werden Altersvorsorgeprodukte mit einer Garantie ausgestattet, die in der Nähe der maximal möglichen Garantie liegt, so ist das inflationsbereinigte Renditepotenzial gering. Ein Absenken der Garantie erhöht das Renditepotenzial signifikant – und zwar

⁵ Dies kann man sich intuitiv an einem einfachen Beispiel klarmachen: Nach 30 Jahren mit hoher Inflation kostet eine Butterbrezel vielleicht 15 Euro. Nach 30 Jahren mit niedriger Inflation hingegen nur zwei Euro. Das Verhältnis zwischen dem Wert einer börsennotierten Bäckerei und dem Preis einer Brezel sollte aber in beiden Szenarien etwa gleich sein, sofern die Bäckerei in beiden Fällen ähnlich gut gemanagt wird. Dasselbe gilt für das Verhältnis zwischen dem Börsenwert jedes Produzenten und dem Preis seiner Produkte. Der hier stark vereinfacht dargestellte Zusammenhang wurde aber auch wissenschaftlich fundiert analysiert. Die wichtigsten Quellen werden auf Seite 19 der o.g. Studie genannt.

⁶ Dies gilt für alle uns bekannten Methoden zur Analyse von Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukte, insbesondere auch bei der Ermittlung von Risiko-Klassen von Versicherungsanlageprodukten in den sogenannten PRIIP-KIDs, bei der Ermittlung von Chance-Risiko-Klassen für staatlich geförderte Altersvorsorgeverträge in Deutschland sowie für alle uns bekannten Modelle, die von verschiedenen Analysehäusern bei Produktvergleichen eingesetzt werden.

nominal und real ungefähr gleich stark. Bei nominaler Betrachtung scheint gleichzeitig auch das Risiko stark zuzunehmen. Bei der aus Verbrauchersicht relevanten inflationsbereinigten Betrachtung steigt das Risiko hingegen in deutlich geringerem Umfang an (in manchen Fällen sinkt es sogar).

Der „Preis“ einer Garantie (also die Reduktion der Chance) ist somit real ähnlich hoch wie nominal. Der „Nutzen“ der Garantie (also die resultierende Risikoreduktion) ist hingegen real deutlich geringer als nominal.

Angemessene Garantieerfordernis im aktuellen Zinsumfeld

Im aktuellen Zinsumfeld erhöht eine Absenkung von Garantien die Chancen stark. Das relevante Risiko steigt hingegen kaum (wenn überhaupt). Deshalb sind **Produkte mit abgesenkter Garantie auch für sicherheitsorientierte Verbraucher bedarfsgerecht**.

Reduziert man die Garantie aber immer weiter, so steigt das reale Renditepotenzial nach und nach immer weniger, wogegen das reale Risiko (zumindest, wenn man eine eher hohe Volatilität der Aktienmärkte unterstellt) nach und nach immer stärker zunimmt. In unseren Analysen stellte ein Garantieniveau von ca. 70% der gezahlten Beiträge einen „Kipppunkt“ dar: Bis zum Kipppunkt steigt das reale Renditepotenzial deutlich stärker an als das reale Risiko. Senkt man die Garantie dann noch weiter ab, so steigt das Risiko stärker als die Chance. Bei einer eher hohen Volatilität ist der Nutzen von wohldosierten Garantien also relativ hoch. **Garantien sollten für sicherheitsorientierte Verbraucher nicht zu weit abgesenkt werden.** Sofern es das Ziel des Gesetzgebers ist, dass Riesterprodukte und BZML-Produkte sicherheitsorientiert sind, wäre in einem Umfeld niedriger Zinsen eine **Mindestgarantie in der Größenordnung von 70% bis 80% der eingezahlten Beiträge angemessen.**⁷

Ulm, 13. April 2021

⁷ Aus unseren Studienergebnissen kann ebenfalls abgeleitet werden, dass dieses Niveau auch für (nicht versicherungsförmige) Produkte der Fondsbranche angemessen ist.

Geschäftsleitung

16.04.2021

Verband deutscher Kreditplattformen e.V. • Joachimsthaler Str. 30 • 10719 Berlin

Finanzausschuss des Deutschen Bundestages
Platz der Republik 1
10117 Berlin

nur per Email an: finanzausschuss@bundestag.de

Stellungnahme zum Regierungsentwurf eines Schwarmfinanzierung-Begleitgesetzes

Der Verband deutscher Kreditplattformen e.V. (VdK) vertritt die Interessen des digitalen Fremdfinanzierungsökosystems. Zu unseren Mitgliedern zählen Online-Plattformen für die Bereiche Konsumenten-, Unternehmens- und Kommunalfinanzierung. Zusammen kommen sie für 2020 auf ein kumuliertes Finanzierungs- und Anlagevermittlungsvolumen von EUR 11,7 Mrd.

A. Haftungsregelungen in §§ 32c,d WpHG-RegE

Die Schwarmfinanzierungsverordnung (Verordnung (EU) 2020/1503 - ECSP-VO) räumt in den Art. 23 Absatz 9 bzw. 24 Absatz 4 den Mitgliedstaaten die Möglichkeit ein, sowohl die Emittenten bzw. die Schwarmfinanzierungsdienstleister als auch die jeweils verantwortlichen Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane als Haftungsträger heranzuziehen. Wir appellieren an die Abgeordneten, die volle Ausschöpfung dieses Rahmens noch einmal zu überdenken. Dafür gibt es keine rechtliche und tatsächliche Notwendigkeit. Der Entwurf führt zudem zu einer systemwidrigen und rechtspolitisch nicht zu rechtfertigenden Schlechterstellung von Organen kleiner und mittlerer Unternehmen (oft Start-up Gründerinnen und Gründer), die sich für diese neue Form der EU-regulierten Schwarmfinanzierung im begrenzten Rahmen ihres Anwendungsbereiches von bis zu EUR 5 Mio. entscheiden, im Vergleich zu der weniger strengen Haftung bei Kapitalmarktfinanzierungen nach den herkömmlichen Haftungsregimes gemäß dem WpPG oder dem VermAnlG, die oftmals deutlich höhere Volumina aufweisen.

Das in §§ 32c, d WpHG-E vorgesehene Haftungsregime ist im Vergleich mit dem deutschen Prospekthaftungsrecht sowie im Vergleich mit den Haftungsregelungen für prospektfreie Emissionen gemäß dem VermAnlG und dem WpPG unverhältnismäßig weit gefasst. Dieses völlig ungestufte Nebeneinander der Haftung von Anbieter und von Organ des Anbieters kennt insbesondere weder das WpPG noch das VermAnlG oder das KAGB. Die Aussage in der Begründung des Regierungsentwurfes, BT-Drucksache 19/27410, S. 51: *"Die Haftungsregelungen orientieren sich*

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsleitung

Constantin Fabricius

dabei an den bewährten Haftungsnormen im Prospektrecht." ist unzutreffend. Die Regelung ist mit dem bestehenden deutschen kapitalmarktrechtlichen Haftungssystem nicht vereinbar.

Ebenso wenig ist nachvollziehbar, warum im Falle der Schwarmfinanzierungsdienstleistung bereits für einfache Fahrlässigkeit gehaftet werden soll. Dem gegenüber wird nach den § 13 Abs. 1 WpPG, § 22 Abs. 3 VermAnlG sowie § 306 Abs. 3 KAGB für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit gehaftet.

Zu Recht weist der Finanzausschuss et al. des Bundesrats in seiner Stellungnahme vom 12.03.2021 darauf hin, dass unterschiedliche Haftungsregelungen Rechtsunsicherheit und Benachteiligungen schaffen, „ohne dass hierfür ein sachlicher Grund erkennbar wäre.“

Ziele der ECSP-VO

Wir erinnern daran, dass es ausweislich der Gründe und Ziele im Vorschlag der Kommission (KOM (2018) 113) darum ging, mit der ECSP-VO den Zugang zu Finanzierungen für innovative Unternehmen, Start-up-Unternehmen und andere nicht börsennotierte Unternehmen auszuweiten.

So würde sich nach ihrem Eindruck der Zugang dieser Unternehmen zu Finanzierungen – insbesondere, wenn sie vom Start-up zur Expansionsphase übergehen wollten – immer noch als schwierig erweisen. Die übermäßige Abhängigkeit von kurzfristigen unbesicherten Bankkrediten sei häufig mit hohen Kosten verbunden. Darüber hinaus hätten die Bankkreditvolumina sowohl für Start-up-Unternehmen als auch für KMU stark unter der Finanzkrise des Jahres 2008 gelitten und das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht, weshalb fehlende Mittel eine erhebliche Rolle beim Scheitern von Start-ups spielen würden.

Die Corona-Pandemie hat bekanntermaßen diese Situation insbesondere für junge Unternehmen noch einmal drastisch verschärft. Daneben ziehen sich immer mehr Banken aus der Finanzierung von unbesicherten Krediten zurück – teils regulatorisch veranlasst durch weiter verschärzte Anforderungen an die Kreditvergabe, teils aber auch getrieben durch die jüngste Förderkreditpolitik, die einen Anreiz für die Fokussierung auf das Hausbankengeschäft mit einträchtlichen Margen bei geringen Risiken schafft. Die eingeschränkten Bilanzen haben damit insbesondere im Bereich der unbesicherten Kredite bis 5 Millionen Euro eine Finanzierungslücke geschaffen, die mittels der CSPs erfolgreich geschlossen werden könnte.

§§ 32c, d WpHG-RegE machen Crowdloaning unattraktiv

Wir haben mittlerweile große Zweifel an dem Interesse der verantwortlichen Organe etwa eines Start-ups an einer Schwarmfinanzierungsdienstleistung, wenn sie sich dieses sehr weitgehenden persönlichen Haftungsrisikos gewahr werden sollten. Regelmäßig agieren junge Gründerinnen und Gründer als Geschäftsleiter und haben in der Regel bereits ihr gesamtes privates Kapital zum Aufbau ihres Unternehmens eingesetzt. Ihr Appetit an diesem zusätzlichen, schwer kontrollierbaren persönlichen finanziellen Haftungsrisiko gemäß §§ 32c, 32d WpHG-E dürfte regelmäßig nur schwach ausgeprägt sein.

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

Man muss sich dies anhand der Vorgaben für die in der ECSP-VO vorgesehene Kapitalmarktinformation, um die es hier geht, das sog. "Anlagebasisinformationsblatt" ("Key Investment Information Sheet – KIIS"), einmal praktisch vor Augen führen.

Auf einem Raum von maximal sechs Seiten im DIN-A-4-Format (so die konkrete Vorgabe in Art. 24 Abs. 3 ECSP-VO) müssen sehr detaillierte Informationsanforderungen erfüllt werden. Das jüngst am 26. März von der ESMA veröffentlichte *"Consultation Paper on draft technical standards under the ECSP Regulation"* enthält den Entwurf eines KIIS-Formulars, das zehneinhalf Druckseiten füllt, mit zahlreichen technokratischen Vorgaben zur Beschreibung von Eckpunkten der Vermögensanlage.¹ Es wird eine Herausforderung für jedes KMU sein, dieses Formular auf sechs Druckseiten zu reduzieren und dabei genügend Textraum für wirklich materielle Informationen über das Unternehmen und die konkreten Risiken der Investition unterzubringen. Wer kann sich da schon absolut sicher sein, dass nicht im Sinne von § 32c Nr. 2 WpHG-E "wichtige Informationen ..." fehlen, "... die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie in einem Schwarmfinanzierungsprojekt anlegen wollen, zu unterstützen"? Aber man sollte sich besser absolut sicher sein, denn leichte Fahrlässigkeit genügt!

Verschärfend kommt hinzu, dass das prozessuale Szenario für die Geschäftsführung zur Abwehr von solchen Anlegerklagen außerordentlich ungünstig ist. Wenn nämlich § 32c Nr. 2 WpHG-E zur Anwendung kommt – im Anlegerprozess vor Gericht – ist im Regelfall bereits die Insolvenz eingetreten. Die Anleger (vielmehr die spezialisierten Anlegerkanzleien, die in solchen Fällen den "Schwarm" im Rahmen einer Sammelklage vertreten würden) müssen dann nur das Insolvenzgutachten des Insolvenzverwalters studieren und werden dabei auf viele Details über die Markt- und Unternehmenssituation in den Monaten und ggf. Jahren vor der Insolvenz stoßen, die man sicherlich leicht als eine für den Anleger *"zur Entscheidungsunterstützung erforderliche, wichtige Information"* im Sinne von § 32c Nr. 2 WpHG-E einordnen kann, die der Geschäftsführer aber nicht auf den sechs DIN-A-4-Seiten in dem KIIS untergebracht hat. Das kann zum Beispiel ein Hinweis auf den lange bekannten starken Konkurrenten X, den schwachen Markt Y, den möglicherweise verpassten Trend Z sein, den man im Insolvenzgutachten findet, jedoch nicht auf den sechs DIN-A-4-Seiten des KIIS. Dann ist für die Geschäftsleitung die Privatinsolvenz fast schon unabwendbar, denn im Nachhinein lässt sich leicht argumentieren, dass man dies im KIIS hätte unterbringen können.

All dies ist für Start-up Gründer ein Horror-Szenario. Von dieser Finanzierungsvariante werden die meisten Start-up Gründer daher die Finger lassen.

Dieses Haftungsrisiko gilt noch verschärft für die Aufsichtsorgane, die – das liegt in der Natur der Kontrollfunktion – weiter weg vom operativen Tagesgeschäft sind und gar nicht die Möglichkeit haben, um sicherzustellen, dass ein KIIS nicht z.B. fahrlässigerweise unrichtig oder unvollständig ist.

¹ <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-consults-regulating-crowdfunding>.

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

Anders als von der Kommission so hoffnungsvoll beschrieben, ist damit die Fremdfinanzierung mittels der deutschen CSPs als attraktive Alternative für den deutschen Mittelstand gefährdet. Verschärft wird die Situation dadurch, dass Schwarmfinanzierungsdienstleistungen, die in den Anwendungsbereich der Verordnung fallen, nach den nationalen Regelungen nicht länger erbracht werden dürfen, selbst wenn sie nicht EU-weit angeboten werden sollen.

Des Weiteren zeigt der Vergleich mit den in Deutschland etablierten Haftungsregelungen im Kapitalmarktinformationsrecht, dass die Haftungsregelungen gemäß §§ 32c und 32d WpHG-E rechtspolitisch verfehlt sind. Hier droht nämlich eine eklatante Ungleichbehandlung. Wer eine Schwarmfinanzierung als ESCP-Schwarmfinanzierung im hier nur zulässigen Volumen von € 5 Mio. ausgestalten will, unterliegt als Geschäftsführerin bzw. Geschäftsführer / Vorständin bzw. Vorstand, der oben dargestellten, äußerst strengen Haftung. Wer aber eine größere Finanzierung als Schwarmfinanzierung ohne Prospekt anstrebt, kann das Finanzprodukt als Wertpapier ausgestalten (was angesichts der sich ständig ausweitenden dematerialisierten, elektronischen Möglichkeiten zunehmend kostengünstig ist) und gemäß § 3 Nr. 2, § 4 WpPG im Volumen von bis zu € 8 Mio. mit einem dem KIIS ähnlichen, einfach gestalteten Wertpapier-Informationsblatt ("WIB") an den Kapitalmarkt herantreten. Dies wird in Deutschland heute schon im Rahmen des "Crowdlendings" vielfach erfolgreich praktiziert. Dann aber haftet primär nur die anbietende Gesellschaft, und es besteht eine Entlastungsmöglichkeit, wenn der Mangel des WIB auf nicht grob fahrlässiger Unkenntnis beruht (§§ 11, 13 WpPG).

Ebenso privilegiert im Vergleich zu den ESCP-Emittenten sind die großen Emittenten jenseits der Prospektpflichtschwellen. Zum einen können sich diese großen Emittenten meist große Anwaltsteams leisten, die nach langen "Due Diligence" Prüfungen umfassende Prospekte erstellen, die unter Überforderung des Lesehorizontes des normalen Anlegers auf jedes erdenkliche Risiko hinweisen und damit das Haftungsrisiko minimieren. Zum anderen unterliegen die Emittenten prospektierter Wertpapiere ebenfalls dem im Vergleich zu §§ 32c und 32d WpHG-E deutlich abgeschwächten Haftungsregime des WpPG (§ 9 WpPG). Auch hier haftet primär nur der Emittent, und zwar mit Entlastungsmöglichkeit bei ursächlicher, nicht grob fahrlässiger Unkenntnis.

Klar ist, dass auch gemäß §§ 9, 11 WpPG ein Organmitglied persönlich haften kann, allerdings nicht wie gemäß § 32c WpHG-E im Sinne einer gewissermaßen automatischen, akzessorischen Haftung, sondern nach den Grundsätzen der Haftung der "Prospektveranlasser". Dies wird in §§ 9 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2, § 11 WpHG-E (ebenso in § 306 KAGB) ausgedrückt als Haftung von "denjenigen, von denen der Erlass des Wertpapier-Informationsblatts /Prospekts ausgeht". Als "Prospektveranlasser" haftet z.B. ein Vorstandsmitglied / Mitglied der Geschäftsführung, wenn es ein "eigenes geschäftliches Interesse an der Emission hat". Ein anerkanntes Beispiel ist etwa eine besonders hohe Incentivierung bei einem Börsengang.² Erst dann kommt die persönliche Organhaftung ins Spiel.

² Siehe z.B. Groß, Kapitalmarktrecht, 7. Aufl. 2020 Rn. 35, § 9 WpPG Rn. 35 m.w.N.

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kriependorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

Diese Ungleichbehandlung von ESCP-Emittenten und WpPG-Emittenten gemäß § 32c WpHG-E kann man nur so zusammenfassen: "*Die Kleinen lässt man hängen, die Großen lässt man laufen.*"

Ein weiterer Fehlanreiz von § 32c WpHG-E ergibt sich, wenn man betrachtet, dass Schwarmfinanzierungen in der Gestalt von qualifiziert nachrangigen Darlehen gemäß der Definition von "Kredit" in Art. 2 (1) b) ESCP-VO nicht in den Anwendungsbereich dieser Verordnung fallen.³ Insoweit gilt für Schwarmfinanzierungen weiterhin das bisherige Haftungsregime für prospektfreie Vermögensanlagen mit "Vermögensanlagen-Informationsblatt" (VIB) gemäß §§ 2a, 13, 22 VermAnlG, d.h. mit einer Haftung nur des Anbieters. Während also das für Anleger deutlich risikoärmere Anlageprodukt der nicht nachrangigen, ggf. erstrangig besicherten Kredite, die gemäß ESCP-VO vertrieben werden, für den Emittenten und seine Organe eine strenge Haftung zur Folge hat, ist die Haftung bei den für Anleger deutlich risikoreicheren Nachrangdarlehen deutlich milder ausgestaltet. § 32c WpHG-E könnte daher den – aus Anlegersicht zu begrüßenden – Anreiz hin zu den nicht-nachrangigen Krediten im Crowdlending konterkarieren.

Auswirkungen auf den Finanzplatz Deutschland

Kreditplattformen sind wichtige Innovationstreiber. Banken wollen ihre Prozesse heute ebenso hoch automatisiert und effizient zum Wohle der Kunden gestalten. Mit ihrem Technologievorsprung leisten Plattformen deshalb einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Finanzplatzes Deutschland. Sie können wichtige Beiträge zur Überwindung der Folgen der Corona-Pandemie leisten. Zusätzlich beleben sie die bislang zurückhaltende Diversifizierung bei der Finanzierung von KMU durch alternative Fremdfinanzierungsangebote. Die Regelung in §§ 32c, d WpHG-RegE setzt diese Innovationskraft jedoch aufs Spiel, weil sie Projektträger und Plattformen gleichermaßen abschreckt, das Potential der Verordnung für eine umfassende, flächendeckende und effiziente Vergabe von Fremdkapital durch lizenzierte CSP auszuschöpfen.

Im Übrigen würde sie nicht nur den Zielen der Kommission zuwiderlaufen, sondern auch den Bemühungen der Bundesregierung, die immer wieder erklärt hat, alles tun zu wollen, um attraktive und innovationsfördernde Rahmenbedingungen in Deutschland zu schaffen.

Das Geschäft auf dem deutschen Markt drohen damit jene Plattformen zu machen, die ihren Sitz in einem Mitgliedstaat haben, das sich für eine Haftung lediglich des Projektträgers und des Schwarmfinanzierungsdienstleisters entschieden hat. §§ 32c, d WpHG-RegE werfen damit die deutschen Kreditplattformen im Wettbewerb mit ihren europäischen Konkurrenten zurück.

Wir schlagen vor diesem Hintergrund die folgenden Änderungen und Ergänzungen zum Text des Regierungsentwurfes vor, also eine Rückkehr zum aktuellen Regelungsmodell für Schwarmfinanzierungen entsprechend § 22 VermAnlG:

³ Rusch, ZBB 2020, 217, 220 f.

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

Regierungsentwurf	Alternativvorschlag
<p>32c</p> <p>Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 Verordnung (EU) 2020/1503</p> <p>Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Projektträger und die verantwortlichen Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane eines Projektträgers im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe h der Verordnung (EU) 2020/1503 sind dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaigen Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder fahrlässig</p> <p>1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder</p> <p>2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie in einem Schwarmfinanzierungsprojekt anlegen wollen, zu unterstützen.</p>	<p>32c</p> <p>Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 Verordnung (EU) 2020/1503</p> <p>(1) Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Projektträger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe h der Verordnung (EU) 2020/1503 ist dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 23 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaigen Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder fahrlässig</p> <p>1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder</p> <p>2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie in einem Schwarmfinanzierungsprojekt anlegen wollen, zu unterstützen.</p> <p>(2) Nach Absatz 1 kann nicht in Anspruch genommen werden, wer nachweist, dass er die Unrichtigkeit der Informationen des Anlagebasisinformationsblatts, die Irreführung durch diese Informationen oder die Unvollständigkeit dieser Informationen nicht gekannt hat und dass die Unkenntnis nicht auf grober Fahrlässigkeit beruht.</p>
<p>§ 32d</p> <p>Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 Verordnung (EU) 2020/1503</p> <p>Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Schwarmfinanzierungsdienstleister und die für dieses Anlagebasisinformationsblatt verantwortlichen Mitglieder seiner Verwaltungs-,</p>	<p>§ 32d</p> <p>Haftung für Angaben im Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 Verordnung (EU) 2020/1503</p> <p>(1) Der für das Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 verantwortliche Schwarmfinanzierungsdienstleister ist dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum</p>

<p>Leitungs- oder Aufsichtsorgane sind dem Anleger im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe i der Verordnung (EU) 2020/1503 zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaiger Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union vorsätzlich oder fahrlässig</p> <p>1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder</p> <p>2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie ihre Anlage durch die individuelle Verwaltung des Kreditportfolios vornehmen, zu unterstützen.</p>	<p>Ersatz des Schadens verpflichtet, der daraus entsteht, dass in einem Anlagebasisinformationsblatt nach Artikel 24 der Verordnung (EU) 2020/1503 oder etwaiger Übersetzungen in Amtssprachen eines Mitgliedstaats der Europäischen Union</p> <p>1. irreführende oder unrichtige Informationen angegeben sind oder</p> <p>2. wichtige Informationen nicht angegeben sind, die erforderlich sind, um Anleger bei ihrer Entscheidung, ob sie ihre Anlage durch die individuelle Verwaltung des Kreditportfolios vornehmen, zu unterstützen.</p> <p>(2) Nach Absatz 1 kann nicht in Anspruch genommen werden, wer nachweist, dass er die Unrichtigkeit der Informationen des Anlagebasisinformationsblatts, die Irreführung durch diese Informationen oder die Unvollständigkeit dieser Informationen nicht gekannt hat und dass die Unkenntnis nicht auf grober Fahrlässigkeit beruht.</p>
---	--

Ergänzend wäre zu erwägen, dass unser Vorschlag umgesetzt wird unter dem Vorbehalt der weiteren Überprüfung, ob das Haftungsniveau gemäß dem bestehenden § 22 VermAnlG sachlich im Bereich des Crowdinvestings angemessen ist. Dies könnte mit der Beobachtung verbunden werden, wie andere EU-Mitgliedstaaten den Spielraum gemäß der ECSP-VO bei der Ausgestaltung dieser Haftungsregelung ausnutzen.

Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages könnte daher (dem Beispiel des "Kleinanlegerschutzgesetzes" des Jahres 2015 folgend, siehe Beschlussempfehlung und Bericht des Finanzausschusses vom 22.04.2015, Bundestags-Drucksache 18/4708, S. 60, wo der Bundesregierung ebenfalls ein Evaluierungsauftrag erteilt wurde) im anstehenden Bericht wie folgt formulieren:

"Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages bittet die Bundesregierung, im Hinblick auf die in Ausfüllung des Spielraumes von Artikel 23 Abs. (9) der Verordnung (EU) 2020/1503 in § 32c und § 32d des Wertpapierhandelsgesetzes neu getroffene Haftungsregelung eine Evaluierung bis zum Ablauf des Jahres 2022 zu erstellen und dem Finanzausschuss mit einer Stellungnahme zu gegebenenfalls erforderlichen Änderungen zu übermitteln. Hierbei sollte erörtert werden, inwiefern das aktuelle Haftungsniveau gemäß § 22 des Vermögensanlagengesetzes, §§ 32c und § 32d des Wertpapierhandelsgesetzes im Bereich von Schwarmfinanzierungen insbesondere vor dem Hintergrund des Anlegerschutzes sachlich angemessen ist. Zugleich sollte die Art und Weise der Umsetzung in anderen EU-Mitgliedstaaten mit in den Blick genommen werden."

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30 94 85 46 60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechelé
Jens Siebert

Geschäftsführung

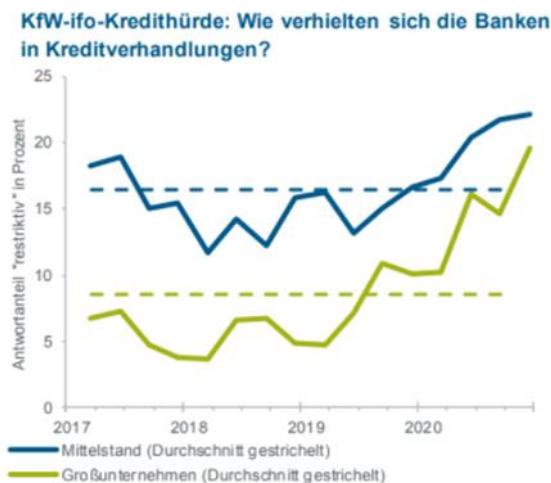
Constantin Fabricius

Ergänzend fügen wir nachfolgend vier Grafiken bei, mit denen wir unsere zentralen Thesen belegen:

1. Die Ablehnungsrate für Unternehmenskredite ist bei den Banken zuletzt deutlich angestiegen (Quelle: EZB).



2. Banken verschärfen ihre Kreditvergabepolitik ggü. Unternehmen immer weiter (Quelle: KfW Research) – und damit haben sie schon vor dem Ausbruch der Covid19-Krise begonnen. Bei Kreditanfragen des Mittelstands verhielten sich die Banken besonders restriktiv.



Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

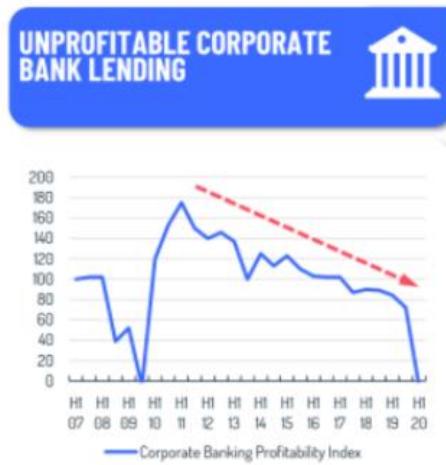
Vorstand

Philipp Kriependorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

3. Die negative Ertragsentwicklung macht die Unternehmensfinanzierung für Banken immer unattraktiver - die Eigenkapitalrendite deckt immer öfter nicht die Eigenkapitalkosten (Quelle: Bain & Company) – Covid19 und Wettbewerb haben diesen Trend verstärkt.



4. Marktvolumen für unbesicherte SME-Kredite (Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, Creditreform)

Market for unsecured SME loans in Germany (top – down approach)		Market size
Volume of new loans 2019⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> Volume of new loans to enterprises by banks in Germany Focus on non-financial corporations, (insurance, fin. service excluded) 	EUR 952.0 bn
thereof unsecured loans⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> Volume of new unsecured to enterprises by banks in Germany Unsecured lending derived from difference between a) total new lending business and b) new lending business collateralised 	EUR 831.1 bn
thereof unsecured loans to SMEs⁽³⁾	<ul style="list-style-type: none"> New unsecured loans to SME companies by German banks SME definition as per EU Council (turnover ≤ EUR 50 m, employees ≤ 249) Unsecured lending distribution across SMEs based on VAT statistics 	EUR 83.1 bn

(1) Volume refers to new loans only, excluding revolving loans, extension of credit lines

(2) Volume of unsecured loans 2019 refers to new loans only

(3) SME defined as companies with turnover up to EUR 50 m

Laut Statistiken der Deutschen Bundesbank ist von einem jährlichen Neugeschäft für „unbesicherte Kredite an KMU“ von über EUR 83 Mrd. auszugehen. Das ist ein großes Marktsegment, aus dem sich Banken zurückziehen. Anders als der Verbraucherkredit ist der Unternehmenskredit aber noch weitgehend nicht digitalisiert, und wir stehen am Anfang einer bereits erkennbaren Rating-Migration, die unbesichertes Kreditgeschäft für traditionelle Banken noch schwieriger und unprofitabler macht. Der Mittelstand und Startups brauchen aber dinglich unbesichertes Fremdkapital. Wenn es nicht von Banken kommt, dann muss es von privaten Investoren über Kreditplattformen kommen. Dieses Leitbild hat die ECSP vor Augen.

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Johannisthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

B. Deckelung von Abschlussprovisionen in der Restschuldversicherung

Zu den Leistungen der Verbandsmitglieder gehört auch das Angebot an Verbraucher, ihre Kreditverpflichtungen optional gegen unvorhergesehene Ereignisse wie Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod mit einer Restschuldversicherung (RSV) abzusichern. Nicht zuletzt die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie zeigen, wie sinnvoll diese Absicherung ist.

Der VdK unterstützt ausdrücklich die Intention der Bundesregierung, Fehlanreize im Versicherungsvertrieb zu verhindern. Gleichzeitig regen wir aber auch insoweit Nachbesserungen am Regierungsentwurf an, um die wachsende Rolle der alternativen Fremdfinanzierung über Kreditplattformen zu berücksichtigen.

Schutz der Kunden vor Zahlungsunfähigkeit

Durch innovative Technologie und Risikomodelle erweitern Kreditplattformen den gesamtwirtschaftlichen Kreditzugang und können Finanzierungsangebote auch für Kundengruppen bereitstellen, die bei traditioneller Kreditvergabe häufig durch das herkömmliche Raster fallen. Restschuldversicherungen im Bereich Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit helfen diesen Kundensegmenten bei unvorhergesehenen Ereignissen, Zahlungsausfälle und Überschuldung zu vermeiden.

Eine Deckelung der Abschlussprovisionen würde insbesondere bei den vorgenannten Risiken die kostenintensive Beratung ökonomisch kaum tragfähig machen und so das Risiko von Überschuldung im Fall von unvorhergesehenen Ereignissen erhöhen. **Den Versicherungen sollte daher ermöglicht werden, eine qualitativ hochwertige und bedarfsoorientierte Beratung und Vermittlung durch eine angemessene Abschlussprovision entsprechend zu vergüten.**

Vermittlungsprovisionen als elementarer Ertragsbaustein

Kreditplattformen bringen auf Online-Marktplätzen Finanzierungssuchende mit privaten und institutionellen Anlegern zusammen, stellen also nicht selbst die Kreditsumme bereit. Anders als Banken partizipieren Kreditplattformen somit nicht an Zinserträgen. Vielmehr stellen die bei erfolgreich abgeschlossenen Finanzierungen fälligen Provisionen die wesentliche Einnahmequelle dar. Dies bedeutet, dass auch die Kosten für die Dienstleistungen, die Kreditplattformen als Vermittler erbringen, allein über die Provision getragen werden müssen. Eine Senkung der Abschlussprovision für Restschuldversicherungen auf 2,5% der Kreditsumme trüfe die Kreditplattformen deutlich härter als Banken und würde insbesondere auch den tatsächlichen Aufwänden nicht gerecht. **Die Abschlussprovision sollte daher generell auf nicht weniger als 4% der Kreditsumme beschränkt werden.**

Vergütung von Dienstleistungen

In ihrer Rolle als Vermittler erbringen Kreditplattformen kostenintensive Dienstleistungen für die Versicherung, wie beispielsweise:

- die Entwicklung und Pflege entsprechender Vertriebsfrontend- und Backendsysteme für den Informations- und Beratungsprozess;
- die Pflege und Verwaltung verschiedener Formulare, wie z. B. Versicherungsanträge Versicherungsbedingungen, Produktinformationsblätter oder Leistungsfallformulare;
- die Vertrags- und Bestandsverwaltung inkl. Prämieninkasso;

Anschrift

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.
Joachimsthaler Straße 30
10719 Berlin

Kontakt

@: info@kreditplattformen.de
T: +49 30.94.85.46.60
AG Charlottenburg, VR 37585 B

Vorstand

Philipp Kripendorf
Jan Stechele
Jens Siebert

Geschäftsführung

Constantin Fabricius

- die Betreuung des Kunden inkl. Beantwortung von Kundenanfragen;
- die Unterstützung von Kunden im Leistungsfallprozess sowie die fachgerechte Aufbereitung von Leistungsfallanträgen.

Bei einer Senkung der Abschlussprovision und Einführung eines Verbots der parallelen Vergütung von Dienstleistungen bei Zahlung einer Provision („Entweder-Oder-Prinzip“), können die Aufwände für diese Dienstleistungen beim Vermittler nicht mehr adäquat vergütet werden, obwohl diese beim Versicherer zu einer Kostenreduktion führen.

Um die Erbringung o.g. und ggf. weiterer Dienstleistungen durch die Kreditplattformen weiterhin zu ermöglichen, sollte daher das „Entweder-Oder-Prinzip“ aufgehoben werden. Der Verband unterstützt die Regelung, dass sich die Höhe der Vergütung der Dienstleistungen nach dem qualifizierten „arm's-length“-Prinzip an marktüblichen Preisen orientiert.

Übergangsfristen ermöglichen

Die schnell wachsenden Kreditplattformen haben gezeigt, dass sie in der Lage sind, die Kreditversorgung in Deutschland, insbesondere auch in der Post-Covid19-Zeit, zu verbessern. Hierzu wird in Technologie, Forschung und Entwicklung investiert. Dennoch sind durch Fachkräftemangel die Ressourcen begrenzt.

Eine Einführung eines Provisionsdeckels wird substantielle Aufwände erforderlich machen und Kapazitäten binden, die an anderen Stellen deutlich produktiver zum Ausbau des Angebots der Kreditplattformen eingesetzt werden könnten. Um diese außerordentliche Belastung der Entwicklungskapazitäten sinnvoll einplanen zu können, sollte eine Übergangsfrist bis zum 01.01.2023 vorgesehen werden.

VERBRAUCHER BEI RESTSCHULD- VERSICHERUNGEN WIRKSAM SCHÜTZEN UND LEBENSVERSICHERUNGEN VERBRAUCHERGERECHTER GESTALTEN

Stellungnahme des vzbv zur Öffentliche Anhörung im Finanzausschuss
des Deutschen Bundestages

15. April 2021

[Impressum](#)

*Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.*

*Team
Finanzmarkt*

*Markgrafenstraße 66
10969 Berlin*

finanzen@vzbv.de

Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

INHALT

I. HINTERGRUND	3
II. VERBRAUCHERPOLITISCHE ABLEITUNGEN	4
1. Provisionen begrenzen	4
2. Verkauf von Kredit und Versicherung zeitlich entkoppeln	5
3. Versicherungsschutz nur gegen laufenden Beitrag gewähren (nicht kreditfinanziert) .	5
4. Produktergänzenden Vertrieb von Restschuldversicherungen stärker regulieren	6

I. ZUSAMMENFASSUNG

Aus dem umfassenden Konvolut von Regelungsvorschlägen haben zwei Aspekte eine besondere, verbraucherpolitische Relevanz: zur Restschuldversicherung und zur Lebensversicherung.

- Restschuldversicherungen sind überteuerte Produkte mit einem lückenhaften Versicherungsschutz, die teilweise in einem zweifelhaften Verkaufskontext vertrieben werden.
- In einem ersten Schritt muss die aufgrund der einkalkulierten Provisionen teilweise als sittenwidrig eingestufte Produktgestaltung¹ unverzüglich unterbunden und die Provisionen gedeckelt werden.
- Der Verkauf der Restschuldversicherung muss zeitlich von der Kreditvergabe entkoppelt werden. Die Prämie für die Restschuldversicherung muss als laufender, monatlicher Beitrag ausgestaltet sein und darf nicht über den Kredit finanziert werden. Alle Verkäuferinnen und Verkäufer² dieser Versicherungen müssen die Anforderung an die Berufszulassung sowie Beratungs- und Dokumentationspflichten erfüllen.
- Bei Lebensversicherungen untergraben die schwache Rentabilität aufgrund hoher Kosten und einer durch die Garantien bedingten ineffizienten Kapitalanlage das Ziel einer kapitalgedeckten Altersvorsorge. Mit der neuerlichen Absenkung des Höchstrechnungszinses manifestiert sich die Fehlkonstruktion der Lebensversicherung.
- Die Regelung zum Höchstrechnungszins muss ersatzlos gestrichen werden.
- Bei der kapitalbildenden Lebensversicherung ist ein Provisionsverbot einzuführen.

¹ so Knops, Sittenwidrigkeitsprüfung in gestörten Marktlagen – am Beispiel von Restschuldversicherungen, in: Neue Juristische Wochenschrift (NJW) 2019, S.1847-1852.

² Die im weiteren Text gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf Personen aller Geschlechter. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Mehrfachbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

II. REGELUNGEN ZUR RESTSCHULDVERSICHERUNG

Die zweite Marktuntersuchung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu Restschuldversicherungen legte in 2020 die fortbestehenden Defizite bei diesem Produkt offen. Auffällig ist dabei, dass der massive Fehlanreiz zum Verkauf der Restschuldversicherung fortbesteht und die Versicherung überteuert bleibt. Zudem zeigt sich, dass die Produktauswahl und -gestaltung von den Kreditinstituten zu ihren Gunsten beeinflusst wird, obwohl Alternativen von den Versicherern angeboten werden. Dies betrifft beispielsweise die Zahlungsart als Einmalbeitrag oder als monatliche Zahlungsweise.

In Großbritannien wurde der dort bestehende Missstand bei Restschuldversicherungen durch konsequentes Vorgehen effektiv beseitigt. Die zentralen Elemente des Maßnahmenpaketes sind die zeitliche Entkoppelung von Kreditvergabe und Verkauf der Restschuldversicherung und ein Verbot der Einmalprämie und der damit verbundenen Finanzierung über den Kredit. In Deutschland wurde lediglich im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie³ (IDD) ein wiederholtes Widerrufsrecht eingeführt, das von Anbieterseite mit ihren so genannten Welcome-Lettern konterkariert wird.

Um Vertriebsexzesse nicht nur zu mindern, sondern auch bedarfsgerechte Empfehlungen zu erzeugen, sind umfassende Maßnahmen erforderlich.

1. PROVISIONEN BEGRENZEN

Die IDD erkennt an und adressiert, dass Zuwendungen an Verkäufer von Versicherungen zu Interessenkonflikten führen können. Auch nach Ansicht der BaFin kann sich ein Fehlanreiz aus der Höhe der Provision für den einzelnen Vertragsabschluss ergeben. Dem Interesse des Versicherungsvermittlers an der Provision für den Vertragsabschluss steht das Interesse des Kunden gegenüber, bestmöglich beraten zu werden, das heißt ergebnisoffen und nicht im Hinblick auf einen bestimmten Vertragsschluss.⁴

Der vzbv begrüßt einen Provisionsdeckel von 2,5 Prozent bezogen auf die vereinbarte Kreditsumme, um zumindest die hier zu beobachtenden Provisionsexzesse und daraus resultierende Verbraucherschäden zügig zu unterbinden.

Dieser Provisionsdeckel muss mit einem Verbot von Zahlungen sonstiger Vergütungen bei Restschuldversicherungen einhergehen. Zu beachten ist dabei, dass der Anteil für die Prämienzahlung in der Kreditsumme nicht bei der Berechnung der Vergütung berücksichtigt werden darf. Konsequenter Weise muss die Umgehung des Deckels mittels zusätzlicher Vergütungsvereinbarung für sonstige Leistungen ausgeschlossen und klargestellt werden, dass es entweder nur eine Abschlussprovision oder nur eine Vergütung für sonstige Leistungen geben kann. Ob die Anknüpfung an die

³ Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze

⁴ vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“, 2018, https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Konsultation/2017/dl_kon_0118_entwurf_rundschreiben_versicherungsvertrieb_va.docx;jsessionid=0C146B8B91BB05629E3B2BE97F3CBF7A.1_cid290?__blob=publicationFile&v=1, 18.07.2018, S. 32.

Darlehenssumme einen Fehlanreiz setzt, Verbraucher zu einer höheren Kreditaufnahme zu bewegen, sollte evaluiert werden.

2. VERKAUF VON KREDIT UND VERSICHERUNG ZEITLICH ENTKOPPELN

Um eine Überrumpelungssituation für Verbraucher auszuschließen, in der wirtschaftliche Nachteile entstehen, muss die Vergabe des Kredits vom Verkauf der Restschuldversicherung zeitlich entkoppelt werden. Vorbild dieser Regelung ist Großbritannien. Hier ist es am Point of Sale verboten, die Restschuldversicherung innerhalb von sieben Tagen nach der Kreditvergabe zu verkaufen.⁵ Eine entsprechende Regelung sollte übernommen werden.

Die der mit Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie in Kraft getretene Neuregelung zum Widerrufsrecht ist demgegenüber unzureichend. Danach⁶ ist der Versicherungsnehmer eine Woche nach Abgabe seiner Vertragserklärung für das Versicherungsprodukt erneut in Textform über sein Widerrufsrecht zu belehren. Die Widerrufsfrist beginnt nicht vor Zugang dieser Unterlagen.

Eine Untersuchung aus 2019 stellte fest, dass durch die von den Anbietern verwendete Welcome-Letter die Absicht des Gesetzgebers verzerrt ist, unabhängig vom Kreditvertrag neutral über das Widerrufsrecht zu informieren.⁷ Damit läuft der bisherige Regulierungsansatz ins Leere.

3. VERSICHERUNGSSCHUTZ NUR GEGEN LAUFENDEN BEITRAG GEWÄHREN (NICHT KREDITFINANZIERT)

Da Verbraucher im Regelfall einen Kredit aufnehmen, weil es ihnen nach dem Status quo an finanziellen Mitteln fehlt, macht es keinen Sinn, von ihnen die Prämie für den Versicherungsschutz separat als Einmalbeitrag abzufordern. Sinnvoll ist es demgegenüber, die Versicherungsprämie als laufenden Beitrag zahlen zu lassen.⁸ Verbraucher würden nur den tatsächlich in Anspruch genommenen Versicherungsschutz bezahlen. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung würde gegenüber dem Einmalbeitrag ein geringerer wirtschaftlicher Schaden entstehen.

Des Weiteren hätte es auch den Vorteil, dass die Versicherungsprämie nicht mehr kreditfinanziert werden müsste. Derzeit wird die wirtschaftliche Belastung der Kredithaushalte infolge der Restschuldversicherung in zweifacher Hinsicht zusätzlich erhöht: Die Kreditsumme erhöht sich und damit einhergehend die neben der Tilgung zu zahlenden Kreditzinsen.

⁵ vgl. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA): Background Note on Payment Protection Insurance, EIOPA-BoS-13/116, 2013,

https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:rJ8MtnMwBrMJ:https://eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/EIOPA_PPI_Background_Note_2013-06-28.pdf+&cd=1&hl=de&ct=clnk&gl=de&client=firefox-b-ab, 16.07.2018, S. 36.

⁶ §7a Abs. 5 VVG.

⁷ siehe MarktwächterFinanzen der Verbraucherzentralen und des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V., Der Welcome-Letter in der Restschuldversicherung, 2019,
<https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2019/12/23/bericht-welcome-letter-rsv.pdf>, 13.04.2021.

⁸ In Großbritannien ist das heute schon der Fall. vgl. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), a.a.O., S. 36.

4. PRODUKTERGÄNZENDEN VERTRIEB VON RESTSCHULDVERSICHERUNGEN STÄRKER REGULIEREN

Der produktergänzende Vertrieb von Versicherungsprodukten ist äußerst rudimentär reguliert. Die betreffenden Vermittler sind entweder per se vom Anwendungsbereich der Regulierung ausgenommen oder können sich auf Antrag befreien lassen.

Dementsprechend gibt es in der Regel weder Vorgaben an die Mindestqualifikation oder gewerberechtliche Zuverlässigkeit noch an die Beratungsqualität. Bei der Vermittlung von Restschuldversicherungen, deren Jahresprämie einen Betrag von 500 Euro nicht übersteigt, werden diese Vermittler erlaubnisfrei gestellt.⁹ Gerade der oben beschriebene zweifelhafte Verkaufskontext ruft förmlich nach einer Regulierung.

Nach Auffassung des vzbv sollten deshalb alle Verkäufer, die Restschuldversicherungen als produktergänzenden Versicherungen verkaufen¹⁰, den konkreten Bedarf des Verbrauchers bewerten müssen und alle erforderlichen Kenntnisse zum Vertrieb dieser Versicherungen besitzen. Die Versicherungsunternehmen sollten für die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit die uneingeschränkte Haftung aus ihrer Vermittlertätigkeit übernehmen müssen.¹¹

III. REGELUNGEN BEI LEBENSVERSICHERUNGEN

Seit Jahren nimmt die Attraktivität der Lebensversicherung für Verbraucher ab. Die Debatte über Garantien ist geprägt von Missverständnissen. Der größte Irrtum in diesem Zusammenhang ist zu glauben, dass eine nominale Kapitalerhaltung vor Wertverlust schützt. Es gibt im Markt kein angebotenes Produkt, das eine Garantie vor einem realen Wertverlust ausspricht. Eine weitere Fehlvorstellung betrifft die Kosten für die Garantien. Um Lebensversicherer für Zeiten anhaltend niedriger Zinsen zu rüsten, wurde die Zinszusatzreserve eingeführt. Viele Versicherungsunternehmen mussten zur Finanzierung der Zinszusatzreserve im erheblichen Umfang ihre Bewertungsreserven auflösen, also hochverzinstes Alt-Papier verkaufen. Der Aufwand dafür geht in die Milliarden.

1. REGELUNG ZUM HÖCHSTRECHNZUNGSZINS ERSATZLOS STREICHEN

In § 2 DeckRV soll der Garantiezins für Lebensversicherung auf maximal 0,25% begrenzt werden. Dies mag rechnerisch nachvollziehbar sein, jedoch stellt sich mehr denn je die Frage nach der Sinnhaftigkeit dieser Regelung. Mit Einführung des neuen Aufsichtsregimes unter Solvency II sollte diese Regelung komplett abgeschafft werden. Zutreffend wurde ausgeführt, dass es mit dem risikobasierten Ansatz unter Solvency II ein viel zielgenauereres Steuerungsinstrumentarium gibt. Die Versicherungswirtschaft

⁹ vgl. § 34d Abs. 8 Nr. 3 Gewerbeordnung (GewO).

¹⁰ Nach Angaben der Versicherer in der Marktuntersuchung der BaFin zu Restschuldversicherungen arbeiten 50 Prozent von ihnen neben Banken auch mit Vermittlern zusammen. Dazu zählen auch Händler, Optiker und andere Gewerbetreibende, die diese Versicherungen als Ergänzung der gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen verkaufen: vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Marktuntersuchung zu Restschuldversicherungen, https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Anlage/dl_170620_marktuntersuchung_restschuldversicherungen.html;jsessionid=2C47CA1E0409E2B061EBC547363B681B.1_cid390?nn=9021442, 12.07.2018, S. 11.

¹¹ Dementsprechend sind die §§ 34d Abs. 8 Nr. 3 GewO und 66 S. 1 VVG zu streichen.

setzte sich massiv für einen Erhalt der Vorschrift ein. Die neuerliche Absenkung zeigt jedoch, dass die Vorschrift Verbrauchern keinen Mehrwert bringt.

Das Festhalten an unwirtschaftlichen Garantieversprechen mit dem Verweis auf niedrigste Erträge aus risikoarmen Zinspapieren zeigt, dass Verbrauchern damit keine effiziente Geldanlage geboten werden kann. Lediglich wenn die Versicherungswirtschaft bereit wäre, die Eigenkapitalausstattung zu verbessern, könnte sie in risikoreichere und renditestärkere Assetklassen investieren. Insoweit ist eine Abkehr vom Garantiezins erforderlich.

Die Vorschrift sollte gänzlich gestrichen werden.

2. ABSCHLUSS- UND VERTRIEBSKOSTEN DEUTLICH SENKEN

Durch einen abgesenkten Garantiezins wird es künftig schwerer beziehungsweise es wird wesentlich länger dauern, „Verluste“, die bei einer hohen Kostenbelastung in den ersten Vertragsjahren entstehen, auszugleichen. Die zu ziehende Konsequenz lautet: Werden die Zinsen gesenkt, müssen auch die Kosten gesenkt werden! Wie jedoch Markterhebungen der BaFin zeigen, sind die Senkungen bei den Kosten eher gering. Der größte Kostentreiber sind die Abschluss- und Vertriebskosten mit den dort einkalkulierten Provisionen. Auch hier zeigt sich wenig Bewegung nach unten. Konsequenter Weise hatte die BaFin einen Deckel bei den Provisionen von Lebensversicherungen vorgeschlagen. Ein Regelungsvorschlag wurde auf Eis gelegt. Da der Provisionsdeckel nach Ansicht des vzbv nicht dafür sorgen wird, dass Verbraucher hinsichtlich Beitrag und Laufzeit bedarfsgerecht beraten werden, kann nur ein Provisionsverbot für dieses Produkt den Fehlanreiz beseitigen und für eine deutliche Kostensenkung sorgen.

Die Verbraucherzentrale Hamburg e.V. bedankt sich für die Gelegenheit zur Stellungnahme zur Öffentlichen Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages am 19.04.2021 u.a. zum Entwurf eines Gesetzes zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern (Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz) und anderer europarechtlicher Finanzmarktvorschriften – hier insbesondere zum Provisionsdeckel in der Restschuldversicherung (Bundestags-Drs. 19/27410).

Die Verbraucherzentrale Hamburg e.V. beobachtet die Entwicklung, auch als Mitglied des Bündnisses gegen den Wucher, kritisch und hat Einblick über eigene Untersuchungen und ihre Beratungspraxis. Der Markt ist inzwischen mehrfach untersucht¹, so dass wir hier nur die aus unserer Sicht wichtigsten und empirisch belegten Missstände in Erinnerung rufen, bevor wir danach die vorgeschlagene Regelung kommentieren:

- … Restschuldversicherungen schützen die Verbraucherinnen und Verbraucher nicht oder nicht ausreichend. Die für Zahlungsschwierigkeiten relevanten Risiken, wie Scheidung und Trennung, Arbeitslosigkeit oder Krankheit sind überwiegend nicht ausreichend berücksichtigt, unwichtige Risiken wie der Tod sind überbewertet. Wo die relevanten Risiken aufgenommen sind, wird der Schutz durch Ausschlussklauseln und/oder Wartefristen wieder stark eingeschränkt. Nach der einzigen verfügbaren Statistik der BaFin² liegt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Restschuldversicherung aufgrund eines Schadensereignisses eintritt, weit geringer als das Kreditausfallrisiko. Im Ergebnis ist das Produkt, so wie es aktuell ausgestaltet ist, also in vielen Fällen sinnlos.
- … Die Sinnlosigkeit der Restschuldversicherungen in ihrer derzeitigen Form zeigt sich auch in der Zinsgestaltung seitens der Kreditinstitute, welche Konsumentenkredite zusammen mit Restschuldversicherungen verkaufen. Uns ist kein Fall bekannt, in dem der Abschluss einer solchen Versicherung zu einer Senkung des Darlehenszinssatzes geführt hätte, obwohl die Restschuldversicherung auch die Bank vor dem Risiko von Forderungsausfällen schützen müsste. Im Gegenteil sind hohe Darlehenszinssätze häufig im Zusammenhang mit Restschuldversicherungen anzutreffen.
- … Restschuldversicherungen sind in vielen Fällen wucherisch überteuert. Zwischen Leistung und Preis besteht ein eklatantes Missverhältnis. Dieses Missverhältnis ist dadurch begründet, dass die Prämien, wie zuletzt von der BaFin bestätigt, zu einem ganz großen Teil als Provisionen oder in ähnlichen Konstruktionen an die vermittelnden Banken abgeführt werden. Gleichzeitig werden formalmäßig die Verbraucher von Überschüssen, die auch in solchen Versicherungen durch vorsichtige Kalkulation erwirtschaftet werden, ausgeschlossen. Hinzu kommt, dass die Versicherungsprämien als Einmalprämien kreditfinanziert werden, auf die wiederum Zinsen gezahlt werden müssen.

¹ Vgl. [BaFin - Aktuelles - Marktuntersuchung zu Restschuldversicherungen](#) 2017 und BaFin Marktuntersuchung „Restschuldversicherungen“ 2020 [BaFin - Aktuelles - Marktuntersuchung „Restschuldversicherungen“ Bericht](#); MarktwächterFinanzen der Verbraucherzentralen und des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V., Der Welcome-Letter in der Restschuldversicherung,, 2019,

<https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2019/12/23/bericht-welcome-letter-rsv.pdf>, 13.04.2021

² Vgl [BaFin - Aktuelles - Marktuntersuchung „Restschuldversicherungen“ Bericht](#)

- … Der Befund, dass häufig sinnlose, überteuerte Versicherungen dennoch millionenfach abgeschlossen werden (können) zeigt, dass der Markt hier nicht funktioniert. Die Kreditgeber kooperieren mit jeweils nur einem Versicherungsunternehmen je Risiko, berücksichtigen bestehende Versicherungen nicht ausreichend und schaffen so ein faktisches Monopol, dem sich kreditsuchende Verbraucher bei Kreditgesprächen ausgesetzt sehen. Wettbewerb wird nicht zugelassen. Ein weiterer Grund des nicht funktionierenden Marktes liegt in der besonderen Situation der Verbraucher, die solche Kredit-Versicherungskombinationen abschließen. Diese empfinden sich nach unserer Erfahrung in der Situation von Bittstellern, sei es, weil sie aufgrund persönlicher, beruflicher oder familiärer Veränderungen akuten Kreditbedarf haben, sei es, weil sie in Kreditketten gefangen sind.
- … Im Ergebnis erfolgt durch das System der Vermittlung der Restschuldversicherungen in der aktuellen Form eine Quersubventionierung nicht auskömmlich kalkulierter Bankprodukte. Ähnliches ist im Bereich der Überziehungskredite zu beobachten, wo die Überziehungszinsen nach Aussage der Kreditinstitute die kostenlosen oder zu niedrig bepreisten Girokonten subventionieren. Die Versicherer selbst sehen diesen Befund kritisch, werden aber von den Partnerbanken in diese Systeme gezwungen. Nutznießer sind hier die Kreditgeber.

Geplante Regulierung und Vorschläge

Die geplante Regelung wird von uns als erster Schritt in die richtige Richtung verstanden, ist aber nicht ausreichend.

- … Der geplante Provisionsdeckel ist mit 2,5 Prozent der Versicherungssumme viel zu hoch. Das zeigt etwa ein Vergleich zu den gesamten Kosten herkömmlicher frei abgeschlossener Risikolebensversicherungen (deren Prämien ja auch Abschlusskosten enthalten). So kann eine Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro etwa für eine Prämie von ca. 120 Euro/ Jahr³ abgeschlossen werden. Eine Restschuldversicherung über ein Darlehen von 10.000 Euro dürfte 250 Euro kosten. Von daher sollte der Deckel stark abgesenkt werden, mindestens aber auf 1,5 Prozent.
- … Zudem steht zu befürchten, dass die Anbieter andere Möglichkeiten suchen und finden werden, die Regelung zu umgehen. Die BaFin hat in ihrer Untersuchung festgestellt, wie vielfältig bereits aktuell die Wege sind, Prämienbestandteile von den Versicherern zu den Kreditinstituten zu lenken.
- … Um die Regelung auch zu überwachen und durchsetzen zu können, müsste die Aufsicht entsprechend gestärkt werden. Aktuell haben wir die Sorge, dass die überzogenen Provisionen unerkannt bleiben und nicht geahndet werden.
- … In Ergänzung einer Deckelung der Provision sollte die Vorabfinanzierung (Kreditierung) von Versicherungsprämien verboten werden. Dadurch würde eine weitere Kostenlast, der keine

³ Das gilt für eine ca. 40-jährige Person und eine Laufzeit von 20 Jahren.

entsprechende Gegenleistung gegenübersteht, ausgeschlossen. Auch darf die Prämie nicht durch einen 2 Kredit finanziert werden.

- Der gleichzeitige Verkauf von Restschuldversicherungen und Krediten sollte ausgeschlossen werden. Angesichts der Tatsache, dass der Abschluss einer solchen Versicherung in der Praxis nicht die Kreditentscheidung oder die konkreten Konditionen beeinflussen, steht hier auch kein Nachteil bei den Kreditinteressenten zu befürchten.

Ansatzpunkt für eine Regelung müssten nach der Bestandsaufnahme zudem primär die Kreditinstitute sein, welche das beschriebene System betreiben. Die aktuelle Wucherrechtsprechung kann die Kredit-Versicherungskombinationen nicht fassen, da die Gerichte hier den nach der Preisangabenverordnung anzugebenden effektiven Jahreszins als Marktreferenz heranziehen. Von daher empfehlen wir die Schärfung der zivilrechtlichen Wucherregelungen.

- Dies könnte so erfolgen, dass die Kosten aller im Zusammenhang mit der Kreditvergabe abgeschlossenen Verträge in den nach der Preisangabenverordnung auszuweisenden effektiven Jahreszins aufzunehmen sind.
- Dies könnte auch so erfolgen, den bestehenden Wucherparagraf (§ 138 BGB) dahingehend zu ergänzen, dass bei der Wucherbetrachtung alle im Zusammenhang mit der Kreditvergabe entstehenden Kosten zu berücksichtigen sind.
- Aufgrund unserer Bedenken zur Wirksamkeit der jetzt vorgeschlagenen Regelung empfehlen wir zudem, die Wirksamkeit des Provisionsdeckels nach Ablauf von zwei Jahren evaluieren zu lassen.

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 Auftraggeber 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, hilfsweise mittels des Suggerierens 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 uneffektiv 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/>