

b*m* -Blickpunkte

BGH-Urteil

SMS-TAN: Ein halber Sieg

Die vorformulierte Klausel „Jede SMS-TAN kostet 0,10 Euro (unabhängig vom Kontomodell)“ ist in Bezug auf Verträge über Zahlungsdienste zwischen einem Kreditinstitut und Verbrauchern unwirksam. Das hat der unter anderem für das Bankrecht zuständige XI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs am 25. Juli 2017 entschieden (Aktenzeichen XI ZR 260/159).

Damit hat sich der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv), Berlin, durchgesetzt, der gegen die Sparkasse Groß-Gerau geklagt und auf ein Grundsatzurteil gehofft hatte. Die Freude der Verbraucherschützer dürfte aber nicht ganz ungegründet sein. Denn anders, als man es auf den ersten Blick meinen könnte, haben die Bundesrichter Entgelte für die Zusendung von Transaktionsnummern per SMS nicht generell untersagt. Sondern das Verbot richtet sich nur gegen die pauschale Formulierung „Jede SMS-TAN“.

Aufgrund dieses einschränkungslosen Wortlauts, so die Begründung, sei die Klausel so auszulegen, dass sie ein Entgelt in Höhe von 0,10 Euro für jede TAN vorsieht, die per SMS an den Kunden versendet wird, unabhängig davon, ob diese TAN tatsächlich im Zusammenhang mit der Erteilung eines Zahlungsauftrages eingesetzt wird. Die Sparkasse könnte demnach ein Entgelt auch für solche Nummern beanspruchen, die zwar per SMS an den Kunden gesendet, aber von ihm gar nicht verwendet werden.

Dafür führen die Richter gleich eine Reihe von Gründen an: technische Probleme etwa, aufgrund deren die TAN den Adressaten gar nicht erst erreicht, die Überschreitung der zeitlichen Geltungsdauer

(die gar nicht so selten vorkommt, weil die SMS einfach zu spät ankommt) oder auch der Abbruch der Transaktion aufgrund eines begründeten Phishing-Verdachts.

In all diesen Fällen steht die Zusendung der TAN nicht im Zusammenhang mit einem entgeltspflichtigen Zahlungsdienst. Nur dann darf ihre Zusendung aber nach § 675 f Abs. 4 Satz 1 BGB auch bepreist werden. Denn danach kann ein Zahlungsdienstleister zwar für die Erbringung eines Zahlungsdienstes – und dazu gehört auch die Ausgabe von Authentifizierungsmitteln wie die TAN – ein zuvor vereinbartes Entgelt verlangen. Dazu muss die TAN aber eben tatsächlich Bestandteil der Hauptleistung, also des Online-Banking mit PIN und TAN sein.

Für Banken und Sparkassen, die mit einer solchen Preisklausel arbeiten, lässt sich daraus ableiten, dass vermutlich eine Überarbeitung derselben genügt – in dem Sinne, dass ein Entgelt für die Zusendung einer jeden TAN berechnet wird, die für eine Transaktion zum Einsatz kommt. Der Preis für die TAN-Zustellung wird also wohl im Sinne eines Buchungspostens berechnet werden müssen. In der Praxis dürften die tatsächlich verwendeten TANs den weitaus größten Teil der tatsächlich versendeten Transaktionsnummern ausmachen. Sind die Klauseln erst einmal angepasst, dürften sich daraus somit keine allzu großen Ertragseinbußen ergeben.

Aus eben diesem Grund wird das Urteil von der Kreditwirtschaft begrüßt, weil eine Bepreisung der SMS-TAN zumindest grundsätzlich weiterhin möglich ist. Eben deshalb ist das Urteil trotz der Durchsetzung der eigenen Position im konkreten Fall für Verbraucherschützer unbefriedigend und nur ein halber Sieg. Sie hatten auf ein Verbot jeglicher Entgelte für die

TAN-Zusendung gehofft und fürchten nun, die Branche könnte das Urteil als eine Art Freifahrtschein für die Einführung solcher Gebühren auffassen. Aktuell ist eine Bepreisung der SMS-TAN – anders als es die Tatsache, dass sich der BGH damit befasst hat, vielleicht vermuten ließe – eher die Ausnahme als die Regel. Finanztip zufolge sind es gerade einmal „mindestens 57“ Kreditinstitute in Deutschland, die für die Zustellung ein Entgelt verlangen.

Kreditinstitute müssen gleichwohl weiterhin Obacht walten lassen. Eine Falle, in die sie nicht tapen dürfen, ist das Werben mit einem Online-Konto bei gleichzeitiger Bepreisung der TAN-Zusendung. Damit würden die Verbraucherschützer unweigerlich wieder auf den Plan gerufen. **Red.**

Kfz-Kredite

Widerruf für Dieselfahrer?

Zu Unrecht führt der Widerrufsjoker bei Verbraucherkrediten in der öffentlichen Diskussion eher ein Schattendasein. Das meinen die Rechtsanwälte Dr. Marcus Hoffmann und Mirko Göpfert von der Nürnberger Kanzlei Dr. Hoffmann & Partner Rechtsanwälte. Insbesondere beim finanzierten Autokauf könne der Widerruf des Darlehens für den Verbraucher „wirtschaftlich äußerst interessant sein“, teilen die beiden mit.

Gerade für die Besitzer von Dieselfahrzeugen, die durch den Abgasskandal verunsichert sind und ihr Auto am liebsten loswerden möchten, empfehlen die beiden Juristen den Widerruf des Finanzierungsvertrags als Alternative zur Forderung einer Rückabwicklung des Kaufvertrags oder der Zahlung von Schadenersatz. Vorausgesetzt, die Widerrufsbelehrung beziehungsweise Widerrufsinformation ist fehlerhaft,

sei der Widerruf des Autokredits „ein sehr eleganter Weg“, so Hoffmann.

Der Kunde habe dann einen Anspruch auf Rückgewähr der Raten und einer etwaigen Anzahlung. Und wer seinen Vertrag nach dem 13. Juni 2014 abgeschlossen hat, dürfte in aller Regel nicht einmal verpflichtet sein, Nutzungsersatz für die gefahrenen Kilometer zu leisten, nachdem in den Verbraucherinformationen auf diese Rechtsfolge oftmals nicht ordnungsgemäß hingewiesen worden ist“. Der Widerruf führt also nach Einschätzung der beiden Juristen dazu, dass der Darlehensnehmer quasi „kostenlos“ gefahren ist. Auch bei älteren Verträgen könne der Widerruf lohnenswert sein, da die Nutzungsentschädigung häufig geringer sei als der Wertverlust.

Und mehr noch: Da es sich bei dem Autokauf und der Finanzierung typischerweise um sogenannte verbundene Geschäfte handelt, erstreckt sich der Widerruf des Autokredits auch auf den Kaufvertrag. Über den „Umweg“ des Widerrufs des Darlehens, so der Tipp, könnten Verbraucher daher auch den Kaufvertrag rückabwickeln. Der Darlehensnehmer könne das Auto also schlicht an die Bank zurückgeben. Die wiederum hat dann keinen Anspruch auf Rückzahlung des Darlehens gegen den Verbraucher. Sie muss sich mit dem Verkäufer auseinandersetzen.

Diese „interessanten Rückgabechancen“, so der abschließende Hinweis, stehen nicht nur Dieselfahrern zur Verfügung, sondern generell allen Autokäufern, die ihr Fahrzeug finanziert haben. Es empfehle sich daher, die Vertragsunterlagen durch Juristen prüfen zu lassen.

Wer das liest, dem sträuben sich vermutlich die Nackenhaare. Denn das, was die Juristen da anraten, mag zwar durchaus legal sein. Redlich ist es nicht. Wie beim „Widerrufsjoker“ bei Baufinanzierungen gilt auch hier, dass die genannte Vorgehensweise so nicht im Sinne des Gesetzgebers ist. Schließlich dient die Widerrufsbeleh-

zung zur Absicherung des Verbrauchers bei voreiligen Entscheidungen, nicht aber dazu, dass der Kunde sich noch nach Jahren wirtschaftliche Vorteile verschaffen und durch die Hintertür den Kaufpreis seines Fahrzeugs drücken kann.

Wenn es um Dieselfahrzeuge geht, die durch die drohenden Fahrverbote massiv an Wert verlieren, dann wäre der Versuch, sich über den Widerruf des Finanzierungsvertrags von dem Auto zu trennen, zumindest noch nachvollziehbar. Und wenn die Captives, die mit der Abgasthematik gar nichts zu tun haben, dann auf den Fahrzeugen sitzen bleiben, bleibt der Schaden so oder so „in der Familie“. Denn entweder setzen sie sich mit dem Mutterkonzern auseinander, oder es drückt auf die eigenen Erträge – die Gewinnausschüttung an die Mutter fällt dann entsprechend geringer aus.

Sollte eine solche Vorgehensweise jedoch auch bei anderen Fahrzeugkäufen in Mode kommen, dann wird es auch hier Rechtsstreitigkeiten wie im Falle des Baufrüher-Widerrufs geben. Und notfalls wird der Gesetzgeber auch hier eine Lücke schließen müssen. **Red.**

Filiale

Haspa-Schließfächer zum Teilen

Bei der Vorstellung ihres neuen Filialkonzepts hat die Hamburger Sparkasse angekündigt, die Geschäftsstellen zu Nachbarschaftstreffs machen zu wollen. Im Rahmen dieses Konzepts wurde jetzt zunächst in neun Standorten ein neuer Service eingeführt. Die kostenlose App „Kiekmo“ soll als Nachbarschaftsservice Nachrichten und Geschichten aus dem Stadtteil liefern und langfristig zu einer Art „Schwarzem Brett“ für den Stadtteil werden.

Gleichzeitig wird ein Schließfachsystem für alle Anwohner angeboten. Die rund



um die Uhr zugänglichen Kiekmo-Schließfächer können über die App per Smartphone reserviert, geöffnet und geschlossen werden. Der Öffnungscod kann mobil auch mit anderen geteilt werden. Wer beispielsweise einem Familienmitglied, das seinen Haustürschlüssel vergessen hat, den eigenen hinterlegen will, kann dafür ein Schließfach buchen, das dann von beiden geöffnet werden kann – je nachdem, wer den Schlüssel früher braucht. Und wer einem Freund eine Bohrmaschine leihen möchte, aber gerade keine Zeit hat, sie ihm zu bringen, der kann sie auf gleiche Weise hinterlegen.

In den Pilotstadtteilen Ottensen und Eimsbüttel stehen zunächst an neun Standorten rund 100 Fächer unterschiedlicher Größe zur Verfügung. Wenn das Angebot gut angenommen wird, soll es 2018 in ganz Hamburg zur Verfügung stehen.

Das Konzept passt zweifellos ebenso gut zum Gedanken der Share Economy wie zu dem neuen Ansatz, mit dem die Haspa mehr Leben in die Filialen bringen will. Ein Geschäftsmodell ist es aber nicht, da die Schließfachnutzung kostenfrei angeboten wird. Ein kleines Entgelt aber ließe sich für diesen Service vermutlich durchsetzen – gerade deshalb, weil es Vergleichbares bisher noch gar nicht gibt. Selbst für die unsicheren Schließfächer an

Bahnhöfen zahlen Verbraucher schließlich Geld. **Red.**

Kontaktloses Bezahlen

Kein Alesia

Nicht alle Innovationen, die sich Finanzdienstleister ausdenken, kommen beim Kunden auch wirklich an. Davon kann die deutsche Kreditwirtschaft ein Lied singen. Der Name „Geldkarte“ ist nachgerade zu dem geworden, was „Alesia“ in den Asterix-Heften für die Gallier darstellt.

Doch es geht auch anders. So berichtet der DSGVO, dass die Kunden der Sparkassen das kontaktlose Bezahlen mit der Girocard schnell angenommen haben. Allein im Monat Juni 2017 bezahlten sie bundesweit fast eine Million Einkäufe kontaktlos – und das, obwohl die bundesweite Vermarktung erst 2018 starten soll. Das ist natürlich auch der Tatsache zu verdanken, dass der Handel mitzieht. Aldi Nord und Süd, Lidl, Rewe (mit Rewe-Märkten, Penny und Toom Baumarkt), Kaufland, Norma, dm und Esso akzeptieren Girocard kontaktlos, rund 130 000 Terminals haben die Netzbetreiber an den Markt gebracht.

Kontaktlos werden deshalb auch die Kreditkarten. Seit Juli stellen die Sparkassen auf NFC-fähige Kreditkarten um. Und die PIN ersetzt auch bei der Kreditkarte die Unterschrift – nicht immer zur Freude der Kunden. Denn obwohl die vorgegebene Nummer am Geldautomaten in eine Wunsch-PIN geändert werden kann, sorgt das vielerorts für Unmut.

Im ersten Halbjahr 2018 wollen die Sparkassen dann auch eine Mobile-Payment-Lösung an den Markt bringen (die Genossen testen seit Ende 2016). Ob die von den Kunden genauso schnell angenommen wird, sei einmal dahingestellt. Denn der Wechsel von der Karte zum Handy ist vermutlich doch ein größerer als der vom Einstecken der Karte zum Auflegen. Trotzdem ist es wichtig, beides im Angebot

zu haben: das kontaktlose Bezahlen per Karte und per Smartphone. Der Kunde kann dann entscheiden.

Die Kunden entscheiden lassen auch die Genossenschaftsbanken: Obwohl die VR-Banking-App über eine Funktion zum Geld-Senden und –Empfangen zwischen Privatpersonen enthält, wollen sie auch die im Juli gestartete P2P-Funktionalität von Paydirekt für ihre Kunden freischalten. Die Sparkassen setzen hier ganz auf ihre Eigenentwicklung „Kwit“. Doch die ist im Vergleich zu Paydirekt mit einer Einschränkung verbunden: Sie funktioniert nämlich im Gegensatz zu anderen Lösungen am Markt (bislang) nur unter Sparkassenkunden. Natürlich lässt sich das weiterentwickeln. Das geht jedoch nicht von heute auf morgen. **Red.**

Marketing

Ratenkredit mit Negativzins

Noch bis Ende August bietet Smava einen Online-Kredit über 1 000 Euro mit einer Laufzeit von 36 Monaten mit Negativzinsen an. Der Negativzinssatz beträgt 0,4 Prozent, zurückgezahlt werden müssen also nur 994 Euro. Wenn man einmal von einzelnen kurzfristigen Aktionen im Rahmen der Absatzfinanzierung absieht, ist das der erste Ratenkredit, der in Deutschland zu Negativzinsen angeboten wird.

Der Durchbruch für Kredite, die das Schulden Machen auch noch belohnen, ist das sicher nicht. Auch bei Smava ist das Angebot schließlich zeitlich limitiert. Es ist ja auch kein Geschäftsmodell. Geld verdienen lässt sich auf diese Weise nicht.

Der Ratenkredit mit Negativzins ist für das Kreditportal vielmehr ein Marketinginstrument, mit dem man Verbraucher für die erheblichen Preisunterschiede zwischen günstigen Online-Krediten und teureren Filialkrediten sensibilisieren will – genau wie schon mit dem 2015 angebotenen

Null-Prozent-Kredit. Im Kern geht es also darum, mehr Kunden auf die Plattform zu locken und zum Vergleichen zu motivieren.

Diese Rechnung könnte durchaus aufgehen. Denn das Angebot hat ein breites Medienecho gefunden. Das dürfte die Nutzerzahlen der Plattform steigen lassen. Und wer einmal da war, der kommt oftmals auch wieder.

Ob all jene, die sich von dem Kredit, an dem der Schuldner sogar noch etwas verdient, tatsächlich einer attraktiven Zielgruppe angehören, ist freilich noch nicht ausgemacht. Gut möglich, dass sich von den geschenkten sechs Euro primär Kunden mit weniger guter Bonität anlocken lassen. Nicht umsonst sah sich Smava dazu veranlasst, darauf hinzuweisen, dass auch ein Kredit mit Negativzins eine ernstzunehmende Verbindlichkeit bleibt, die beglichen werden muss und mit der deshalb auch eine Bonitätsprüfung verbunden ist. **Red.**

Unternehmensgründer

Carsten Maschmeyer mit eigener Gründershow

Wieder einmal hat Carsten Maschmeyer Schlagzeilen gemacht. Im Frühjahr 2018 bekommt er bei Sat 1 eine eigene Fernsehshow mit dem Namen „Das ist deine Chance“. Gesucht wird hier nicht Deutsch-



Quelle: ProSiebenSat.1 TV Deutschland GmbH

lands Superstar, sondern Deutschlands bestes Gründer-Talent. Das fernsehtaugliche Auftreten dazu bringt Maschmeyer zweifellos mit. Und mit der Gründung eines eigenen Unternehmens hat er auch hinreichend Erfahrung.

Schon seit einiger Zeit ist der Gründer des einstigen und längst an Swiss Life verkauften Finanzvertriebs „Allgemeiner Deutscher Wirtschaftsdienst“ (AWD) als Business Angel unterwegs. Dies wird nun in die Sat-1-Show übertragen, deren Ziel es ist, Gründergeist zu wecken.

Für eine Bewerbung sind weder Kapital noch Mitarbeiter oder auch nur ein Business-Plan. Nur der Unternehmergeist und die Idee der potenziellen Gründer zählen, heißt es in der Ankündigung. Die Bewerber sollen zeigen, dass sie kreativ und kommunikativ sind, mentale Stärke besitzen und für ihre Vision brennen. Unter Anleitung eines Experten-Teams müssen sie in der Show in verschiedenen Aufgaben beweisen, dass sie ihre Geschäftsidee und unternehmerischen Fähigkeiten von Woche zu Woche weiterentwickeln und verbessern können. Dem Sieger stellt Maschmeyer dann das nötige Startkapital zur Verfügung und gründet als Mentor mit diesem zusammen eine Firma.

Dieser Preis lässt hoffen, dass es in der Show nicht nur um fernsehtauglich möglichst verrückte Geschäftsideen geht, sondern dass zumindest zum Teil auch Realisierbares präsentiert wird. Wenn der Fernsehsender Maschmeyer allerdings mit dem Satz zitiert „Ich glaube fest daran, dass die Person wichtiger ist als das Produkt“, dann lässt das zumindest Zweifel aufkommen.

Ganz neu ist das Konzept übrigens nicht. Erst im vergangenen Jahr war Maschmeyer bei der Jury der Existenzgründershow „Die Höhle der Löwen“ auf Vox eingestiegen. Deren dritte Staffel war sogar die bisher erfolgreichste Primetime-Eigenproduktion des Senders überhaupt und erreichte bis zu 3,41 Millionen Zuschauer. **Red.**

Kommunikation

Auch bei der EZB auf Deutsch

Man stelle sich vor, die ING-DiBa würde ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Angaben zu den Konditionen grundsätzlich nur in niederländischer Sprache kommunizieren – weil es einfacher ist, im gesamten Konzern nur die Sprache des Mutterlandes zu verwenden. Was würde das für einen Aufschrei geben! Schließlich wird an Banken und Sparkassen immer wieder die Forderung gerichtet, in ihrer Kommunikation transparent zu sein: Alle Informationen zu Produkten und Konditionen sollen so aufbereitet sein, dass der Adressat sie verstehen kann, ohne dafür Nachhilfe nehmen zu müssen. Auf Fachchinesisch ist dabei zu verzichten. Die EU hat deshalb sogar eine Art „Standardvokabular“ entwickelt.

Diese Forderung nach Transparenz ist richtig und von der Branche nicht bestritten. Doch was dem einen recht ist, das sollte dem anderen billig sein. Getreu diesem Motto kehrt der Genossenschaftsverband Bayern (GVB) den Spieß um und fordert das Gleiche von der EZB. Insbesondere sollten die jährlichen Gebührenbescheide für die EU-Bankenaufsicht in der Landessprache verfasst werden. Schließlich sind nach Art. 1, Abs. 3 der EU-Verordnung 1/1958 Schriftstücke, die ein EU-Organ verschickt, in der Sprache des Staates des Adressaten zu verfassen, eine Regelung, die sich auch in Art. 24 der SSM-Rahmenverordnung widerspiegelt. Die Banken hätten ein Recht darauf, zu verstehen, um was es geht, so GVB-Präsident Dr. Jürgen Gros. Und das sei wegen der in sehr technischem Englisch verfassten Schriftstücke der EZB nicht die Regel. Speziell kleinere Institute hätten deshalb Schwierigkeiten, die Beitragshöhe nachzuvollziehen und deren Richtigkeit nachzuprüfen. Diese Prüfung muss sich die EZB aber wohl gefallen lassen – genau wie die von ihr beaufsichtigten Banken auch. Deshalb ist die Forderung aus Bayern sehr berechtigt. **Red.**