

b *m* -Blickpunkte

Verbraucherschutz

Vertragstreue angemahnt

Zuerst waren Bausparkassen in die Kritik geraten. Nun kritisieren Verbraucherschützer, dass auch Kreditinstitute zunehmend versuchen, ihre Kunden aus gut verzinsten, langfristigen Sparverträgen hinaus zu drängen oder diese Verträge zu kündigen.

Eine eigene Untersuchung dazu hat das Marktwächterteam der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg auf Basis bundesweit erhobener Verbraucherbeschwerden zum Thema durchgeführt (die vollständige Untersuchung ist in unserem Research-Bereich unter kreditwesen.de nachzulesen). Ihr Fazit: Die aufgezeigten Finanzinstitute stellen das Prinzip der Vertragstreue infrage.

Das Verhalten der Unternehmen, so die Untersuchung, setzt sich meist aus verschiedenen Facetten zusammen. Weil bei langlaufenden Sparverträgen häufig keine Kündigung seitens der Anbieter vorgesehen ist, werde versucht, den Kunden zu beeinflussen, damit er einer Vertragsauflösung zustimmt. Das geschieht den Verbraucherschützern zufolge zum Beispiel im Beratungsgespräch, was für die Bank oder Sparkasse den Vorteil hat, dass es in diesem Fall keine Widerrufsfrist gibt. Zudem könnten Berater im persönlichen Gespräch Dinge behaupten, die rechtlich kaum durchsetzbar sind. Mündliche Falschaussagen sind aber nur schwer nachweisbar.

Häufig werden den Erfahrungen der Verbraucherschützer zufolge Verträge auch einseitig dargestellt, etwa indem allein auf die Nachteile bestehender Verträge hingewiesen wird, während neue Angebote als vorteilhaft geschildert werden. Dadurch können Kunden verunsichert werden, so dass sie glauben, es bestehe Handlungs-

bedarf, und den bestehenden Altvertrag kündigen.

Klappt die Beeinflussung der Kunden nicht, dann versuchen manche Anbieter, Verträge zu kündigen. Etliche Sparkassen haben sich dabei dem Marktwächterteam zufolge auf das Gebot der Wirtschaftlichkeit berufen, das sie dazu zwingt, Prämiensparverträge zu beenden. Nur in wenigen Fällen wurden dabei alle vereinbarten Zinsen vorab bezahlt oder den Kunden zumindest ein finanzieller Ausgleich angeboten.

Als positives Beispiel hervorgehoben wird die HKB Bank, die ihren Kunden im Juni 2017 mitteilte, sie habe sich aufgrund der „aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation innerhalb des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes“ entschieden, sich vom Einlagengeschäft zurückzuziehen. Kunden mit bestehenden Festgeldanlagen bot sie deshalb an, das Festgeldkonto vorzeitig aufzulösen und den Anlagebetrag diesmal zuzüglich der bis zum ursprünglichen Laufzeitende zustehenden Zinsen auszahlend. Die Bank erfüllte damit die Verträge vorzeitig, was nach Einschätzung der Verbraucherschützer ein faires Vorgehen im Sinne der Kunden ist.

Inwieweit bei langfristigen Sparverträgen tatsächlich ein Kündigungsrecht seitens der Bank oder Sparkasse besteht, ist nicht immer ganz eindeutig, zum Beispiel dann, wenn das Vertragsende nicht aus den Vertrags- oder Verkaufsunterlagen hervorgeht, die bei Vertragsabschluss ausgehändigten Produktflyer jedoch den Eindruck erwecken, der Zeitpunkt der Vertragsbeendigung liege ganz im Belieben des Kunden. Insofern haben die Verbraucherschützer vermutlich recht, wenn sie das Fazit ziehen, dass die Frage der Kündigungsrechte bei langlaufenden Sparverträgen wohl gerichtlich wird geklärt werden müssen,

ähnlich wie bereits die Kündigung von Bausparverträgen die Gerichte beschäftigt hat.

Klar ist jedoch schon heute: Nachvollziehbar ist der Wunsch der Anbieterseite, sich von teuren Altverträgen zu trennen, auf jeden Fall. Ob sich ein Vorgehen, wie es die Verbraucherschützer kritisieren, tatsächlich rechnet, ist aber eine andere Frage. Denn selbst dann, wenn die genannten Vorgehensweisen letztlich zum Ziel führen, hat dies einen Preis, und zwar in Form negativer Berichterstattung in den Medien und entsprechender Mund-zu-Mund-Propaganda. Wer den Grundsatz „Pacta sunt servanda“ nur dann zur Maxime macht, wenn er den eigenen Interessen dient, der kann sich damit nicht als vertrauenswürdiger Anbieter positionieren. Gerade darauf jedoch sind Sparkassen und Volksbanken angewiesen, wenn sie schon im Konditionenwettbewerb häufig nicht mit Direktbanken und Fintechs mithalten können.

Dass dies viele Institute verstanden haben, zeigt die Auswertung der Verbraucherzentrale Stuttgart ebenfalls. Denn es ist nur eine Minderheit, der Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die die kritisierten Vorgehensweisen praktiziert. Unter den Sparkassen liegen den Verbraucherschützern Fälle bei gerade einmal 16 Instituten vor. **Red.**

Autobanken

Der Gebrauchtwagenmarkt ist erobert

Wenn die herstellerebenen Finanzierungsinstitute in Deutschland über ihre Ergebnisse insgesamt berichten, dann war über lange Jahre die ständig steigende Penetrationsrate einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Diese Zeiten scheinen nun

vorbei zu sein. Wenn jedes zweite finanzierte Fahrzeug in Deutschland über eine Captive finanziert wird, dann ist die Sättigungsgrenze erreicht oder zumindest nahe. Ihren Erfolg machen die „Banken der Automobilwirtschaft“ (BDA), der Zusammenschluss der zwölf herstellerverbundenen Banken und Leasinggesellschaften (Vormals Verband der Autobanken), längst an anderen Dingen fest.

Wichtig, gerade mit Blick auf die Funktion der Captives für die Absatzförderung der jeweiligen Konzernmarken, ist zum Beispiel die Tatsache, dass das Vertragsvolumen stärker steigt als die Anzahl der Neuverträge. 2017 stand einer Zunahme der Verträge aller Mitgliedsunternehmen um sechs Prozent auf 6,5 Millionen Verträge ein Anstieg des Vertragsvolumens um zehn Prozent auf 124,9 Milliarden Euro gegenüber. Diese, bereits seit mehreren Jahren zu beobachtende Entwicklung erklärt der BDA damit, dass Kunden der Mitgliedshäuser ihre Finanzierung nutzen, um höherwertige, besser ausgestattete Fahrzeuge zu erwerben.

Erfolgsautor Nummer zwei ist die Eroberung des Gebrauchtwagenmarktes, die die Captives inzwischen als gelungen betrachten können. Erstmals wurden im vergangenen Jahr mehr als die Hälfte aller Besitzumschreibungen über den Markenhandel zugelassen. Der Ansatz der Autobanken, sich in Sachen Gebrauchtwagen auf die über den Markenhandel vertriebenen „jungen Gebrauchten“ zu konzentrieren und für dieses Segment nicht nur Finanzierungen, sondern auch das gleiche Portfolio an Dienstleistungsverträgen anzubieten wie bei der Neuwagenfinanzierung, scheint also der richtige Weg zu sein.

Auf diese Weise ist der Gebrauchtwagenmarkt nicht nur zu einem „wesentlichen Wachstumsfeld“ der Branche geworden, sondern hat mittlerweile auch einen nennenswerten Anteil am Geschäft. 44,56 Milliarden an Neugeschäft in der Neuwagenfinanzierung standen 2017 bereits

11,6 Milliarden Euro im Gebrauchtwagen-segment gegenüber. Damit hat die Gebrauchtwagenfinanzierung, mit der sich die Captives in der Vergangenheit lange schwer getan haben, mittlerweile einen Neugeschäftsanteil von etwa 20 Prozent. Insgesamt 680 000 Fahrzeuge haben die BDA-Mitglieder 2017 in diesem Segment finanziert. Weitere Wachstumspotenziale seien vorhanden, so BDA-Sprecher Christian Ruben, CEO der Toyota Kreditbank.

Unverändert wichtig blieben zudem die Dienstleistungsverträge, die neben Versicherungen auch sonstige Mobilitätsdienstleistungen wie etwa „Flatrates“ für Werkstattservices beinhalten und dem Kunden nicht nur die Mobilität aus einer Hand, sondern auch die Zusammenfassung der Mobilitätskosten in einer überschaubaren und planbaren Monatsrate bieten. In diesem Bereich wird das Portfolio immer weiter ausgebaut, entsprechend stark ist das Wachstum. So stieg die Anzahl der neu abgeschlossenen Dienstleistungsverträge der BDA-Mitgliedsinstitute 2017 um 15 Prozent auf 2,99 Millionen Verträge. Auch dieses Geschäftsfeld soll im laufenden Jahr weiter ausgebaut werden.

Was die Captives am stärksten umtreibt, ist derzeit die Digitalisierung, in der die Branche einen zentralen Erfolgsfaktor für Erhalt und Ausbau der Marktposition sieht. Hier geht es zum einen darum, digitale Kundenerlebnisse zu schaffen und das digitale Angebot (immer in Kooperation mit dem Handel) auszubauen, zum anderen um die Digitalisierung interner Prozesse. Zunehmend würden sich die Autobanken mit der Digitalisierung zu Datenbanken wandeln, die dem Handel wichtige Kundendaten zur Verfügung stellen können, um daraus neue Geschäftspotenziale zu generieren. Alle Mitgliedsinstitute, so der BDA, haben 2017 in Sachen Digitalisierung entscheidende Schritte unternommen.

Im Bereich Digitalisierung schlummert in dessen auch ein Ärgernis. Auch die Captives hadern nämlich mit den Geschäftsmodellen von Portalen. Nicht immer sei der

Zugang frei und fair, so Ruben. Und mitunter lassen sich die Eingangsbedingungen nicht mit den aufsichtsrechtlichen Vorgaben für Banken vereinbaren. Das gilt zum Beispiel dann, wenn bestimmte Kreditablehnungsquoten vertragsgemäß nicht überschritten werden dürfen. Denn dann sind die Kreditgeber in ihrem Risikomanagement eingeschränkt. Auf diese Problematik habe man die BaFin auch bereits hingewiesen.

Von geringerer Bedeutung ist für die Branche hingegen die Nutzung der Widerrufsbelehrung als „Widerrufsjoker“ nach dem Vorbild der Immobilienfinanzierung, mit dem sich Kunden angesichts sinkender Restwerte und möglicherweise drohender Fahrverbote von Dieselfahrzeugen trennen könnten. Insgesamt sind dem BDA rund 200 bis 300 anhängige Fälle bekannt, wobei diese Zahl laufende und abgeschlossene Verfahren ebenso umfasst wie solche Fälle, in denen lediglich ein Anschreiben einer Anwaltskanzlei vorliegt. Von einer echten „Welle“ könne insofern nicht gesprochen werden. BDA-Geschäftsführer Dr. Peter Renkell spricht sogar von einem „im Moment untergeordneten Thema“.

Von den 46 Landgerichtsurteilen, die dem BDA bekannt sind, wurden 42 positiv, das heißt im Sinne des Anbieters, entschieden, vier zugunsten des Kunden. Doch auch in diesen Fällen wurde dem jeweiligen Finanzierungsinstitut die Zahlung einer Nutzungsentschädigung und von Zinsen zugesprochen. Die Darstellung mancher Kanzleien, mit dem Widerruf des Finanzierungsvertrags und der Rückgabe des Fahrzeugs, könne der Kunde gewissermaßen kostenlos fahren, scheint somit nicht zu stimmen. **Red.**

Geschäftsstelle

Bankschließfächer am Pranger

Auch in Zeiten rückläufiger Wohnungseinkünfte in Deutschland ist die Nachfrage nach Bankschließfächern ungebrochen hoch. Mancherorts gibt es sogar Wartelis-

ten. Was Bankschließfächer kosten und welchen Versicherungsschutz sie – wenn überhaupt – beinhalten, hat die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen untersucht. Ihr Fazit: Meist kostet ein Schließfach um die 60 Euro. Der im Preis inbegriffene Versicherungsschutz für die in den Fächern deponierten Wertsachen fällt jedoch höchst unterschiedlich aus – in der Stichprobe von 1 500 Euro bis zu 30 000 Euro, manchmal wird der Versicherungsschutz gar extra berechnet.

Das lässt Banken und Sparkassen wieder einmal schlecht dastehen – getreu dem Motto: Geld für Sicherheit nehmen und dann keine bieten. Dass es ganz so doch nicht ist, zeigt der Blick in die Polizeiliche Kriminalstatistik: 151 265 Wohnungseinkünfte wurden hier für 2016 ausgewiesen, aber nur 4 557 Fälle von Diebstahl aus Banken, Sparkassen und Postfilialen. Und längst nicht in jedem Fall davon werden auch Schließfächer geknackt worden sein. Der kluge Bankräuber kommt heute ohnehin online. **Red.**

Autokredit

Widerruf als „verlustfreie“ Alternative zum Verkauf

Der Widerruf des Autokredits als lukrative Möglichkeit, seinen Wagen verlustfrei loszuwerden, ist für Christian Ruben, Sprecher der Banken der Automobilwirtschaft und CEO der Toyota Kreditbank ein Vorgehen, das dem gesunden Rechtsempfinden widerspricht. Ganz ähnlich hat es der Gesetzgeber im Fall des „ewigen Widerrufs-jokers“ bei Immobilienkrediten gesehen, der nur deshalb gezogen wurde, weil seit Vertragsabschluss das Zinsniveau gesunken ist. Der eigentliche Sinn des Widerrufsrechts besteht ja nicht darin, dem Verbraucher Vorteile zu verschaffen. Sondern es soll ihm Gelegenheit geben, seine Entscheidung zu überdenken.

Mit dem Widerruf des Autokredits primär bei Dieselfahrzeugen, wie er jetzt von einer

Reihe von Rechtsanwaltskanzleien beworben wird, wird diese Absicht des Gesetzgebers erneut unterlaufen. Denn hier werden zwei unterschiedliche Themenfelder vermengt: das vertragliche Problem und ein Problem mit dem der Finanzierung zugrunde liegenden Produkt. Ein Sonderfall in dieser Thematik wird aktuell vor dem Landgericht Düsseldorf verhandelt. Das Urteil soll am 14. Juni dieses Jahres verkündet werden. Die Besonderheit an dem Düsseldorfer Fall: Es handelt sich um eine 0,0-Prozent-Finanzierung. Ein gesetzliches Widerrufsrecht gibt es deshalb nicht.

Die Renault-Bank, gegen die die Kölner Rechtsanwaltskanzlei Kraus Ghendler Ruvinskij geklagt hat, hat sich jedoch im Vertrag auf die gesetzlichen Bestimmungen bezogen und sie damit selbst zum Vertragsbestandteil gemacht, meint zumindest Rechtsanwalt Ludger Knuth. Damit habe ein vertraglich vereinbartes Widerrufsrecht bestanden, sodass die vorhandenen Belehrungsfehler zu einer Widerrufbarkeit führten. Sie sollen im vorliegenden Fall in unzureichenden Informationen über das Verfahren der Kündigung und dessen Ablauf bestehen, wie sie schon in vier landgerichtlichen Urteilen bestätigt wurden.

In der mündlichen Verhandlung am 12. April, so der Anwalt, habe das Gericht bereits durchblicken lassen, dass der Widerruf des Kunden wohl Erfolg haben dürfte. Bleibt es im Urteil dabei, dann kann der Kunde seinen Wagen zurückgeben und muss keine weiteren Raten zahlen. Außerdem erhält er die bereits geleisteten Tilgungszahlungen sowie seine Anzahlung zurück – voraussichtlich abzüglich eines Nutzungsentgelts für die gefahrenen Kilometer. Ob sich das für die Kunden wirklich lohnt, bezweifelt Christian Ruben.

Der Anwalt wiederum weist darauf hin, dass die Frage der Nutzungsentschädigung noch nicht abschließend geklärt ist und in Fällen, in denen der Finanzierungsvertrag nach dem 13. Juni 2014 geschlossen wurde, möglicherweise gar kein Nutzungs-

ersatz anfällt. Eine höchstrichterliche Entscheidung hierzu steht aber noch aus.

Generell seien viele 0,0-Prozent-Finanzierungen widerrufbar, so der Anwalt. Für einige Kunden der Kanzlei, die eigenen Angaben zufolge bereits mehr als 1 000 Mandanten zum Widerruf von Autokrediten vertritt, lohne sich die Rückabwicklung durch den Widerruf als verlustfreie Alternative zum Verkauf des Fahrzeugs mehr als ein Schadenersatz seitens des Herstellers.

Ob der Gesetzgeber das mit dem Widerrufsrecht gemeint hat? Sollte sich hier tatsächlich eine ganze Widerrufswelle entwickeln, wie sie im Bereich der Immobilienfinanzierungen zu beobachten war, dann wäre wohl wieder einmal der Gesetzgeber am Zug. Das Problem dabei: Nicht alle Fälle landen tatsächlich vor Gericht. Immer wieder kommt es zu außergerichtlichen Einigungen – nicht unbedingt, weil der Kreditgeber ein eigenes Versäumnis eingesteht. Sondern in vielen Fällen ist die außergerichtliche Einigung schlicht eine kaufmännische Entscheidung, weil die Einigung günstiger kommt als der Rechtsweg durch die Instanzen. Das aber hat den Nachteil, dass das wahre Ausmaß, in dem das Widerrufsrecht missbraucht wird, gar nicht offenbar wird. Nur wenn sich die Fälle zu sehr häufen, wird jedoch der Gesetzgeber einschreiten. **Red.**

Bank und Technik

Was wird aus der SDV?

Es mag nicht ganz stimmen, dass die PSD-Banken vor gut zehn Jahren aus der Sparda Datenverarbeitung (SDV) „hinauskomplimentiert“ wurden, der sie seit 1996 angeschlossen waren. Ganz auf eigene Initiative hin haben sie im Jahr 2008 den Wechsel zur Fiducia aber wohl auch nicht vollzogen. Denn Mandantenfähigkeit stand bei der SDV nie im Vordergrund. Vielmehr betonte die Gruppe der ehemaligen Eisenbahnerbanken stets, wie wichtig ihr eigenes Rechenzentrum doch sei. Alle Fragen da-

nach, ob sich ein eigenes Rechenzentrum für die doch überschaubare Gruppe der Sparda-Banken überhaupt lohne, wurden bis vor kurzem unter Verweis auf die strategischen Vorteile dieses Ansatzes vom Tisch gewischt.

Im Nachhinein können sich die PSD-Banken nun aber wohl auf die Schulter klopfen, dass sie den Wechsel zur Fiducia so frühzeitig vollzogen haben. Denn die Sparda Datenverarbeitung wird für die Spardas zunehmend zur Belastung. Dass nicht zuletzt das Niedrigzinsumfeld und der steigende Regulierungsdruck – und damit von den Banken nicht zu beeinflussende Faktoren – die Kostenfrage haben dringlicher werden lassen, ändert daran nichts.

Möglicherweise hat die Gruppe ein wenig zu lange gezögert, sich des Themas anzunehmen und sich in der IT-Strategie neu aufzustellen. Nur so lässt sich erklären, dass einige Mitglieder der bislang so geschlossen agierenden Gruppe jetzt ausseren und der Sparda Datenverarbeitung von der Fahne gehen: Die Sparda-Bank Berlin wird noch in diesem Jahr zur Fiducia migrieren, die Sparda-Banken Südwest und Hannover haben die Entscheidung dazu bereits getroffen, dürften jedoch angesichts der Auslastung des genossenschaftlichen Rechenzentrums durch die Migration der ehemaligen GAD-Banken bis Ende 2019 erst einmal auf der „Warteliste“ stehen und sind somit noch eine Weile Kunde der SDV.

Die am 16. April 2018 bekannt gegebene Zusammenarbeit der Sparda Datenverarbeitung mit T-Systems wird deshalb von allen Sparda-Banken mitgetragen. Dies festzuhalten ist Florian Rentsch, dem Vorstandsvorsitzenden des Verbands der Sparda-Banken, wichtig. Anders als in der Presse berichtet, gebe es somit kein Auseinanderdriften in Sachen IT.

Der Sieben-Jahresvertrag mit T-Systems, der ein Volumen im mittleren dreistelligen Millionenbereich hat und eine Verlängerungsoption um weitere drei Jahre beinhaltet, sieht folgendes vor: Die Großkun-

densparte der Telekom wird die komplette IT-Infrastruktur SDV, die bisher zwei eigene Rechenzentren in Nürnberg betrieb, übernehmen und alle Großrechner und Serverlandschaften in Rechenzentren von T-Systems migrieren. Daneben wird T-Systems auch die Netzwerkleistungen für die gesamte Sparda-Gruppe bereitstellen, also auch die Anbindung der rund 400 Filialen der Gruppe oder auch des Callcenters.

Die vereinbarten Leistungen umfassen den kompletten IT-Infrastruktur- und Mainframe-Service. Mitarbeiter der Sparda-Datenverarbeitung eG übernehmen weiterhin das Management der Applikationen – etwa das Kernbankensystem oder Lösungen für den Zahlungsverkehr – sowie die Weiterentwicklung der Software. Mit dem Deal ist auch die Übernahme von rund 120 Mitarbeitern verbunden.

Der IT-Outsourcing-Vertrag mit T-Systems soll den Sparda-Banken ein Kostensenkungspotenzial in dreistelliger Millionenhöhe bringen und zugleich Engpässe in Sachen Digitalisierung beseitigen. Mit dieser Vereinbarung hat sich die Gruppe somit ein wenig Luft verschafft. Das letzte Wort in Sachen IT ist damit aber noch nicht gesprochen. Die grundsätzliche Frage, ob man sich vom eigenen IT-Dienstleister verabschieden soll, dem künftig nur noch acht Institute der Gruppe angehören werden, wenn die Institute in Berlin, Mainz und Hannover zur Fiducia gewechselt sind und die Sparda-Banken West und Münster fusioniert haben, ist bislang ungeklärt. Hierzu will die Gruppe im Sommer ein Konzept vorlegen. Dabei wird es nicht zuletzt um die Frage gehen müssen, was mit dem in die Jahre gekommenen eigenen Kernbankensystem „Base“ werden soll. Hier werden nach Auskunft des Verbands mehrere Angebote geprüft. Avaloq oder auch der Wechsel der gesamten Gruppe zur Fiducia seien dabei nur zwei von mehreren Optionen.

Sollte die Entscheidung zugunsten der Fiducia fallen, wäre der jetzt geschlossene Vertrag mit T-Systems dennoch nicht hinfällig. Denn dann müssten sich die

Spardas erst einmal hinten anstellen und bis auf weiteres so gut es eben geht mit der SDV weiterarbeiten. **Red.**

Baufinanzierung

Widerruf beim Fernabsatz – ein neuer Joker?

Eigentlich ist das „ewige Widerrufsrecht“ bei Immobiliendarlehensverträgen seit dem 21. Juni 2016 Geschichte. Verträge, die zwischen dem 2. November 2002 und dem 10. Juni 2010 als sogenannte Fernabsatzgeschäfte abgeschlossen wurden, können Verbraucher bei fehlerhaften oder unvollständigen Angaben in den Vertragsunterlagen allerdings möglicherweise noch heute widerrufen. Das betrifft zum einen Verträge mit Direktbanken, zum anderen auch solche Finanzierungen, die großen deutschen Darlehensvermittler (Dr. Klein & Co. AG, Hüttig & Rompf oder Interhyp) abgeschlossen wurden.

Den Weg für den „Fernabsatz-Widerrufsjoker“ freigemacht hat ein BGH-Urteil vom 27. Februar 2018 – XI ZR 160/17, so der Hamburger Anwalt Peter Hahn. Ausgeschlossen ist der Widerruf nach der Gesetzesänderung nämlich nur dann, wenn der Verbraucher sich auf eine fehlerhafte Widerrufsbelehrung berufen muss. Wurde der Immobiliendarlehensvertrag jedoch als Fernabsatzgeschäft geschlossen, sieht das Bürgerliche Gesetzbuch unter Verweis auf die BGB-Informationspflichten-Verordnung besondere Mitteilungspflichten für das Kreditinstitut vor, die insbesondere von den großen Direktbanken von Ende 2002 bis Mitte 2010 nicht fehlerfrei erfüllt worden seien.

Bisher hat die OLG-Rechtsprechung das Vorliegen eines Fernabsatzgeschäftes abgelehnt, wenn der Verbraucher die Geschäftsräume seines Darlehensvermittlers aufgesucht hatte. Die persönliche Besprechung mit einem Mitarbeiter des jeweiligen Darlehensvermittlers gleiche den fehlenden persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern

des Kreditgebers aus, hatte das OLG Köln geurteilt. Dem BGH-Urteil zufolge liegt ein Fernabsatzgeschäft hingegen auch dann noch vor, wenn der Verbraucher die Geschäftsräume seines Darlehensvermittlers aufgesucht hat. Damit scheint sich ein neues Schlupfloch aufzutun, mit dem Verbraucher die Rückabwicklung älterer Immobilienkredite in bestimmten Fällen durchsetzen können. **Red.**

Zahlungsverkehr

Todesstoß für DCC?

Am 28. März 2018 hat die EU-Kommission einen Vorschlag veröffentlicht, mit dem einerseits die EU-Preisverordnung auch auf solche grenzüberschreitende Zahlungen ausgedehnt werden soll und der andererseits die Transparenz bei Währungsumrechnungen bei Bargeldabhebungen am Geldautomaten oder bei Kartenzahlungen am PoS erhöhen soll.

Insbesondere an Letzterem entzündet sich die Kritik der deutschen Kreditwirtschaft. Der Vorschlag sei unpraktikabel und verursache in Anbetracht des geringen Nutzens viel zu hohe Infrastrukturkosten, heißt es in einer ersten Stellungnahme. Von der EU-Kommission vorgesehen ist zweierlei: Zahlungsdienstleister sollen im Fall eines eigenen DCC-Angebots (Dynamic Currency Conversion) neben dem Umrechnungskurs auch den verwendeten Referenzkurs sowie den Gesamtbetrag aller Gebühren für die Umrechnung im Vorfeld offenlegen. Das wird auch von der Kreditwirtschaft als sinnvoll erachtet. Zusätzlich sollen die Zahlungsdienstleister jedoch im Detail auch über die entsprechenden Eckwerte der Währungskonvertierung durch das jeweilige kartenherausgebende Institut informieren. Und genau hier liegt die Crux.

Für eine europaweite Bereitstellung dieser Information von Tausenden von Emittenten ist mit erheblichen Kosten zu rechnen – die dann vermutlich an die Kunden weitergegeben werden müssten. Obgleich sie dann

den direkten Vergleich zweier Optionen hätten, würde es für die Verbraucher vermutlich nicht preiswerter, wie es ja das eigentliche Ziel der Maßnahme ist.

Wie sich die Informationen über die Währungsumrechnung durch die kartenausgebende Bank überhaupt darstellen lassen soll, ist ohnehin unklar: Bei GAA- und PoS-Transaktionen im Ausland erfolgt ein Kauf der Fremdwährung gemäß PSD2 erst dann, wenn die entsprechende Transaktion tatsächlich beim Zahlungsdienstleister des Kunden vorliegt. Aufgrund der Arbeitsweise der genutzten Verrechnungssysteme ist das jedoch nicht der gleiche Tag, an dem die Transaktion durchgeführt wird. Somit kann der Kunde im Vorfeld gar keine detaillierte Information über die Eckwerte der Währungskonvertierung erhalten. Das ginge vielleicht nur bei Instant Payments.

Die Umsetzung des Vorschlags der Kommission ist deshalb alles andere als trivial und sicher nicht schnell zu realisieren. Das war wohl auch der Kommission selbst bewusst, weshalb Art. 3 a Abs. 2 UAbs. 2 EU-Preisverordnung-E ein Mandat für die EBA enthält, in den technischen Regulierungsstandards für die Übergangszeit von 36 Monaten, bis die neuen Transparenzvorgaben in Kraft treten, einen Deckel der zulässigen Gesamtentgelte für die Währungsumrechnung festzulegen. Dies birgt die Gefahr, dass sich keine angemessenen Entgelte mehr erzielen lassen und deshalb die Angebote zur Währungskonvertierung massiv zurückgefahren werden.

Ganz ähnlich könnte es am Point of Sale aussehen, wo die neuen Vorgaben nach der Anwendungsauswahl bei Karten mit Co-Badging zu einer neuerlichen Verkomplizierung und damit Verlängerung des Bezahlvorgangs führen würden. Das liegt weder im Interesse des Handels noch der Kunden. Wird die dynamische Währungskonvertierung zu umständlich, dann dürfte die Akzeptanz seitens der Kunden deutlich zurückgehen und der Handel könnte „DCC“ künftig vielleicht gar nicht mehr anbieten. Wem wäre damit gedient? **Red.**