

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 allein für 2020 auf ein kumuliertes Finanzierungs- und Anlagevermittlungsvolumen von EUR 11,7 Mrd.

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 bedarfsorientierte 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 träfe 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.

#### **Anschrift**

Verband deutscher Kreditplattformen e.V.  
Joachimsthaler Straße 30  
10719 Berlin

#### **Kontakt**

@: [info@kreditplattformen.de](mailto: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

## 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;
- 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.