

## Positionspapier zum Referentenentwurf einer Verordnung über die Verbraucherdarlehensvermittlung (DarlVermV)

anlässlich der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge in deutsches Recht

7. Mai 2026

---

Der Bankenfachverband vertritt die Interessen der Kreditbanken in Deutschland. Seine Mitglieder sind die **Experten für die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern**, allen voran Kraftfahrzeugen. Die Kreditbanken haben **mehr als 240 Milliarden Euro** an Verbraucher und Unternehmen ausgeliehen und **fördern** damit **Wirtschaft und Konjunktur**. **Zwei Drittel aller Verbraucherhaushalte** haben bereits Finanzierungen genutzt, um Konsumgüter (z.B. Kfz, Möbel, Haushaltsgeräte, Computer) anzuschaffen. Mit **über 168 Milliarden Euro** entfallen 70 Prozent des Kreditbestandes der Mitglieder des Bankenfachverbandes auf Verbraucherfinanzierungen. Dabei hat die Finanzierung am Point of Sale für die Kreditbanken eine große Bedeutung. Denn die Kreditbanken sind mit **etwa 100.000 Händlerkooperationen** (Einzel- und Automobilhändler) **Marktführer in der Absatzfinanzierung**.

**Als Bankenfachverband plädieren wir nachdrücklich dafür, die in der Verbraucherkreditrichtlinie (EU) 2023/2225 enthaltenen Vorgaben zur Darlehensvermittlung in der auf der Grundlage des § 34I GewO-neu zu erlassenden Verordnung über die Verbraucherdarlehensvermittlung mit Augenmaß umzusetzen. Gesetzgebung mit Augenmaß** bedeutet aus unserer Sicht, im Hinblick auf die Regulierungsinhalte und -tiefe konsequent **zwischen den verschiedenen Vermittlertypen** (hauptberufliche Darlehensvermittler, Darlehensvermittler in untergeordneter Funktion) **zu unterscheiden**.

Bisher differenziert der Verordnungsentwurf in Bezug auf die **Ausgestaltung der Sachkundeprüfung** und den für eine Vermittler-Erlaubnis erforderlichen **Sachkundenachweis** (Artikel 1 § 1 Sachkundeprüfung) allerdings nicht nach unterschiedlichen Vermittlertypen, sondern legt **einheitlich für alle Darlehensvermittler die Prüfungsinhalte/-anforderungen** fest (Anlage 1 zu Artikel 1 § 1 Absatz 2). Danach müssen Vermittler unter anderem Kenntnisse über zahlreiche und verschiedene Kreditprodukte erwerben und in der Sachkundeprüfung nachweisen. Für hauptberufliche Darlehensvermittler mit einem umfassenden Vermittlungsportfolio ist dieser Regulierungsansatz grundsätzlich nachvollziehbar. Für nebenberufliche Darlehensvermittler wie Einzel- und Automobilhändler schießt er jedoch weit über das Ziel hinaus. Die **Vorgaben zur Weiterbildung** (Artikel 1 § 6 Weiterbildung) sind zwar inhaltlich allgemeiner gefasst und lassen Raum für diverse Umsetzungsoptionen, setzen im Ergebnis aber auf den für die Sachkundeprüfung zu erwerbenden Kenntnissen auf und schreiben deren Erhaltung und Fortentwicklung vor.



**Wir fordern** daher mit Blick auf die zu erlassenden Verordnungsvorgaben zur Aus- und Weiterbildung einen **Regulierungsansatz**, der in jedem Fall **zwischen hauptberuflichen Darlehensvermittlern und nebenberuflichen Darlehensvermittlern in untergeordneter Funktion** (z.B. der Erlaubnispflicht nach § 34k Abs. 1 GewO-neu unterliegende Einzel- und Automobilhändler, die Finanzierungen nur nebenberuflich und anlässlich ihres Warenverkaufes anbieten (Absatz- oder Warenfinanzierung am Point of Sale)) **differenziert** und das **Proportionalitätsprinzip** in den **Regulierungsfokus** nimmt. Eine differenzierende und verhältnismäßige Herangehensweise unter Berücksichtigung der Struktur des Vermittlermarktes und der Diversität der Marktakteure würde implizieren, dass die **erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten** (Erwerb der Sachkunde und Sachkundenachweis, Weiterbildung) **auf die tatsächlich vermittelten Finanzierungsprodukte bezogen und beschränkt** werden. Denn es ist nicht einzusehen, Darlehensvermittler – insbesondere, wenn sie ausschließlich in untergeordneter nebenberuflicher Funktion agieren – **mit sachfremdem Wissen zu unterschiedlichsten Finanzierungsprodukten**, die sie überhaupt nicht vermitteln, **zu belasten**. Dem damit verbundenen bürokratischen und wirtschaftlichen Aufwand stünde kein Verbrauchernutzen gegenüber. **Regulierung ist kein Selbstzweck**, und es ist keiner Seite geholfen, wenn **überzogene Anforderungen ein marktgerechtes Anbieten von Produkten erheblich erschweren oder gar faktisch unmöglich machen**. Schlussendlich fordert die Verbraucherkreditrichtlinie (EU) 2023/2225 auch nicht, dass nebenberufliche Darlehensvermittler über dieselbe Expertise verfügen müssen wie hauptberufliche Darlehensvermittler.

**Unsere Forderung nach einer Differenzierung und Vermeidung von unnötiger Bürokratie und Komplexität begründen wir im Einzelnen wie folgt:**

- **Hohe volkswirtschaftliche Bedeutung der Absatzfinanzierung am Point of Sale**

Angesichts der **erheblichen volkswirtschaftlichen Bedeutung** hat der Gesetzgeber der **besonderen Stellung des Einzel- und Automobilhandels** bei der **Regulierung der Warenfinanzierung** seit jeher **Rechnung getragen**. Als Bankenfachverband plädieren wir dafür, an dieser etablierten Vorgehensweise festzuhalten. Eine **weitere überbordende Regulierung der Warenfinanzierung am Point of Sale wäre aus volkswirtschaftlicher Sicht** sowie **im Hinblick auf den** in Deutschland erforderlichen **Rückbau von Bürokratie kontraproduktiv**.

**Die im Einzel- und Automobilhandel vermittelten Allgemein-Verbraucherdarlehen** sind ein **fester Bestandteil des privaten Konsumalltags** und werden von Verbrauchern im Waren- oder Autohaus gewünscht und erwartet. **Warenfinanzierungen** sind auch **unverzichtbar**, um Verbrauchern **notwendige Anschaffungen** zu ermöglichen. Denn nicht jeder verfügt über Ersparnisse, um dringend benötigte Konsumgüter sofort zu



bezahlen. Sind Auto, Waschmaschine oder Kühlschrank unerwartet defekt, kann eine Neuanschaffung nicht lange auf sich warten lassen. In solchen Fällen sind viele Verbraucher auf die Finanzierungsangebote des Einzel- und Automobilhandels angewiesen. **Warenfinanzierungen am Point of Sale** sind daher eine **wesentliche Stütze des privaten Konsums**, der **maßgeblicher Träger von Konjunktur und Wachstum** ist.

Zugleich sind **Finanzierungsangebote** ein **wichtiger Bestandteil im absatzpolitischen Instrumentarium** des Einzel- und Automobilhandels und essenziell für den Warenabsatz. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass eine **deutliche Verkomplizierung der Warenfinanzierung** wegen überbordender Aus- und Fortbildungsanforderungen sich **negativ auf die ohnehin angespannte Ertragsituation des Handels auswirken** würde. Sollte sich der bürokratische Aufwand im Kontext der Vermittlung von Warenfinanzierungen weiter erhöhen (z.B. durch eine umfassende Ausbildung zu einem hauptberuflichen Darlehensvermittler), müssten zahlreiche Handelsbetriebe ihre Finanzierungsangebote voraussichtlich einschränken oder sogar einstellen. Dies hätte für den Einzel- und Automobilhandel gravierende Folgen, da eine **beachtliche Anzahl von Verkäufen ohne die Möglichkeit einer Finanzierung nicht realisiert** werden könnte.

Angesichts dessen sollten **Einzel- und Automobilhändler**, die lediglich in untergeordneter Funktion und nebenberuflich als Darlehensvermittler aktiv sind, **nicht denselben rechtlichen Verpflichtungen** in Bezug auf die Inhalte der Sachkundeprüfung und Weiterbildung unterliegen **wie hauptberufliche Darlehensvermittler**, bei denen die Darlehensvermittlung den Hauptzweck und Mittelpunkt ihrer Erwerbstätigkeit darstellt. Eine derartige **Differenzierung** ist rechtssystematisch und ordnungspolitisch gut begründbar und wäre **im Sinne einer pragmatischen Lösung** für den darlehensvermittelnden Einzel- und Automobilhandel ein **maßgeblicher Baustein zur Vermeidung weiterer unverhältnismäßiger und kostenintensiver Bürokratielasten**.

- **Kein zusätzlicher Regulierungsbedarf für die Absatzfinanzierung am Point of Sale**

Im Hinblick auf die **Vermittlung von Warenfinanzierungen durch Einzel- und Automobilhändler** und vor allem auf deren **Aus- und Fortbildung** gibt es auch **keinen erhöhten Regulierungsbedarf**, vor allem nicht zur Gewährleistung eines angemessenen Verbraucherschutzes. **Dies ergibt sich insbesondere aus nachfolgenden Erwägungen:**

#### **Einzel- und Automobilhändler sind keine hauptberuflichen Darlehensvermittler**

Die **Haupttätigkeit eines Händlers** besteht im Verkauf von Gebrauchsgütern (z.B. Kfz, Möbel, Elektro- und Haushaltsgeräte) und in der Erbringung von Dienstleistungen (z.B. Reparaturen). Nur **nebegewerblich** und **als Zusatzleistung** vermittelt der Händler **einfache und standardisierte Kreditprodukte**. Hierbei dient der Händler der Bank



und dem Verbraucher im rechtlichen Sinne als Bote. Er unterstützt bei der Kreditanbahnung und erspart dem Kunden mit Finanzierungsbedarf den Weg zur Bank. Dabei ist die Vorgehensweise im Zuge der Kreditanbahnung für den Händler ein **klar definierter und standardisierter Prozess**, der von der Bank aufgrund der gesetzlichen Vorgaben (z.B. Verbraucherdarlehens-/Geldwäsche-/Bankenaufsichtsrecht) im Wesentlichen vorgegeben ist. Insofern ergeben sich auch **keine Risiken für den Verbraucher aus der Vermittlungstätigkeit des Händlers**. Denn die **Bank trägt aufsichts- und zivilrechtlich die Verantwortung für die Händlertätigkeit** im Zuge der Vermittlung der Warenfinanzierung und haftet für den Händler. Überdies werden die Händler von den mit ihnen kooperierenden Banken gemäß den gesetzlichen Vorgaben regelmäßig und umfassend geschult, so dass sie über spezifische Kenntnisse und Qualifikationen im Hinblick auf die Warenfinanzierung verfügen. Vor diesem tatsächlichen und rechtlichen Hintergrund erfolgt die **Vermittlung von Finanzierungsprodukten am Point of Sale seit Jahren regelmäßig beanstandungsfrei**.

**Einzel- und Automobilhändler** stehen im Hinblick auf die Finanzierung auch nicht in einem Vertragsverhältnis zu dem Verbraucher. Sie sind **weder der Vertragspartner des Allgemein-Verbraucherdarlehens noch verlangen sie** wie klassische Darlehensvermittler vom Verbraucher **den Abschluss eines entgeltlichen Darlehensvermittlungsvertrages**. Falls der Händler jedoch für die Vermittlung des Finanzierungsangebotes eine Vergütung erhält (z.B. von der Bank), ist er gesetzlich dazu verpflichtet, diese Vergütung gegenüber dem Verbraucher ungefragt sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach offenzulegen.

#### Warenfinanzierungen sind einfache und verständliche Kreditprodukte

**Allgemein-Verbraucherdarlehen** zur Finanzierung von Konsumgütern sind **standardisierte, einfache und für den Verbraucher transparente und leicht verständliche Ratenkreditprodukte**. Sie sind gesetzlich im Wesentlichen im BGB geregelt (§§ 490 ff. BGB). Der Verbraucher weiß, dass er den Kredit für eine bestimmte, überschaubare Laufzeit zu einem festen Preis erhält und dass er den Kreditbetrag in fixen monatlichen Raten zurückzahlen hat. Die Bank muss sowohl in den vorvertraglichen Informationen als auch im Darlehensvertrag die wesentlichen Vertragsbestandteile und -inhalte angeben (z.B. Nettodarlehensbetrag, Gesamtbetrag aller zur Tilgung sowie zur Zahlung der Zinsen und sonstigen Kosten zu entrichtenden Teilzahlungen, Modus der Rückzahlung, Regelung der Vertragsbeendigung, Zinssatz und alle sonstigen Kosten, effektiver Jahreszins, etwaige Sicherheiten etc.). Nicht zuletzt haben Allgemein-Verbraucherdarlehen bzw. Warenfinanzierungen regelmäßig deutlich kürzere Laufzeiten und geringere Finanzierungsvolumina als beispielsweise Immobilien-Verbraucherdarlehen.

*Kontakt: Cordula Nocke, Telefon: +49 30 2462596-0, Mail: [cordula.nocke@bfach.de](mailto:cordula.nocke@bfach.de)*