

**Positionspapier zur gewerberechtlichen Regulierung der Darlehensvermittlung**  
anlässlich der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge  
in deutsches Recht (zu §§ 34k und 34 I GewO-neu)

14. Oktober 2025

---

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 200 Milliarden Euro** an Verbraucher und Unternehmen ausgeliehen und **fördern** damit **Wirtschaft und Konjunktur**. **Jeder dritte Verbraucherhaushalt** nutzt regelmäßig Finanzierungen, um **Konsumgüter** (z.B. Kfz, Möbel, Haushaltsgeräte, Computer) **anzuschaffen**. Mit **über 155 Milliarden Euro** entfallen rund drei Viertel 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 Vorschriften zur Darlehensvermittlung mit Augenmaß und unter vollständiger Ausschöpfung der mitgliedstaatlichen Umsetzungsspielräume in deutsches Recht umzusetzen.**

**Gesetzgebung mit Augenmaß** bedeutet aus unserer Sicht, konsequent **zwischen den unterschiedlichen Vermittlertypen** (hauptberufliche Darlehensvermittler, Darlehensvermittler in untergeordneter Funktion) zu unterscheiden. **Darlehensvermittler in untergeordneter Funktion** – namentlich **Einzel- und Automobilhändler, die Finanzierungen nur nebenberuflich und anlässlich ihres Warenverkaufes anbieten** (Absatz- oder Warenfinanzierung am Point of Sale) – sind in jedem Fall **regulatorisch zu privilegieren**. Gesetzliche Erleichterungen sind hierbei **vor allem bei der geplanten gewerberechtlichen Regulierung** (§ 34k GewO-neu, Rechtsverordnung gemäß § 34I GewO-neu) angezeigt.

In Bezug auf die Frage, ob und inwieweit **Darlehensvermittler in untergeordneter Funktion** die neuen gewerberechtlichen Vorgaben künftig einhalten müssen, sollten die diesbezüglich für die Unternehmensgrößenklassifizierung der Vermittler relevanten KMU-Schwellenwerte aus der Empfehlung 2003/361/EG inhaltlich nachgeschärft und auf die Darlehensvermittlung bezogen und beschränkt werden. Denn es ist **aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nicht vertretbar, die für den Einzel- und Automobilhandel und die Konjunktur unverzichtbare Absatzförderung** durch weitere **bürokratische Berufszugangs- und Berufsausübungsregelungen** (z.B. Erlaubnis- und Registeranforderungen, formalisierte Aus- und Fortbildung) **zu belasten** und damit den **Warenabsatz zu erschweren**.



Unsere Forderung begründen wir wie folgt:

- **Immense 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. Denn **eine zusätzliche 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 ausreichende Ersparnisse, um dringend benötigte Konsumgüter bar 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 deshalb 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 ein **Wegfall oder eine deutliche Verkomplizierung der Warenfinanzierungen** sich **negativ auf die ohnehin angespannte Ertragssituation des Handels auswirken** würden. Sollte sich der bürokratische Aufwand bei der Vermittlung von Warenfinanzierungen weiter erhöhen, müssten voraussichtlich zahlreiche Handelsbetriebe ihre Finanzierungsangebote 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.

Vor diesem Hintergrund sollten **Einzel- und Automobilhändler**, die lediglich in untergeordneter Funktion und nebenberuflich als Darlehensvermittler aktiv sind, **nicht denselben rechtlichen Verpflichtungen** unterliegen **wie hauptberufliche Darlehensvermittler**, bei denen die Darlehensvermittlung den Hauptzweck und Mittelpunkt ihrer Erwerbstätigkeit darstellt. Eine derartige **Differenzierung** ist **europarechtlich nicht nur zulässig, sondern sogar ausdrücklich vorgesehen**.

In jedem Fall sollte der deutsche Gesetzgeber, was die **Anwendbarkeit der neuen gewerberechtlichen Vorschriften** (§ 34k und § 34l GewO-neu) **auf Einzel- und Automobilhändler** anbelangt, die diesbezüglich zu berücksichtigende **europäische KMU-**



**Empfehlung 2003/361/EG inhaltlich konkretisieren.** Es bedarf der Klarstellung, dass sich die **Anforderungen der KMU-Empfehlung**, namentlich die **zur Unternehmensgrößenklassifizierung europäisch festgelegten Schwellenwerte** zum Jahresumsatz (weniger als 50 Mio. Euro) und zur Mitarbeiterzahl (weniger als 250 Mitarbeiter) **ausschließlich auf den Darlehensvermittlungsbereich** und damit **auf die Umsätze aus den vermittelten Finanzierungen** beziehen, nicht aber auf das Handelsunternehmen und dessen geschäftliche Kennzahlen insgesamt. Eine solche Klarstellung ist rechtssystematisch und teleologisch sehr 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**

Für die **Vermittlung von Warenfinanzierungen durch Einzel- und Automobilhändler** am Point of Sale gibt es auch **keinen zusätzlichen 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 Kreditvermittlungstätigkeit 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 grundsätzlich 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. Der Darlehensgeber muss sowohl in den vorvertraglichen Informationen als auch im Verbraucherdarlehensvertrag die wesentlichen Vertragsbestandteile und -inhalte angeben (z.B. Nettodarlehensbetrag, Gesamtbetrag aller zur Tilgung sowie zur Zahlung der Zinsen und sonstigen Kosten zu entrichtenden Teilzahlungen, Art und Weise der Rückzahlung, Regelung der Vertragsbeendigung, Zinssatz und alle sonstigen Kosten, effektiver Jahreszins, die zu bestellenden Sicherheiten etc.). Schlussendlich haben Allgemein-Verbraucherdarlehen regelmäßig deutlich kürzere Laufzeiten und geringere Finanzierungsvolumina als beispielsweise Immobilien-Verbraucherdarlehen.

### Einzel- und Automobilhändler sind mit ihrer hauptberuflichen Handelstätigkeit gewerberechtlich reguliert

Nach geltendem Gewerberecht benötigt ein Einzel- oder Automobilhändler, der lediglich zur Finanzierung seiner Warenverkäufe oder sonstigen Dienstleistungen den Abschluss von Krediten vermittelt, keine gewerberechtliche Erlaubnis (§ 34c Abs. 5 Nr. 2 GewO). Dies trägt dem Umstand Rechnung, dass der Händler bei der Vermittlung von Warenfinanzierungen nur nebegewerblich und ohne Gefährdungspotenzial tätig wird. Zudem ist der Händler **mit seiner hauptberuflichen Handelstätigkeit gewerberechtlich angemeldet und gewerberechtlich überwacht**. Eine **weitere Erlaubnis und Registrierung als Darlehensvermittler bringen keinen zusätzlichen Verbrauchernutzen**, denn der Verbraucher kennt den jeweiligen Händler aufgrund des Warenerwerbs und ist über dessen Status und Tätigkeitsspektrum anlässlich der Warenfinanzierung informiert. Der Verbraucher benötigt auch kein Darlehensvermittlerregister, um den Händler zu finden und sich über diesen zu informieren. Der Kontakt zum Händler entsteht über das verbraucherseitig ins Auge gefasste Konsumgut.

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