

Die in der vorangegangenen Abbildung diskutierte schlechte Kennziffer der G20-Staaten (244%) wird vorliegend durch die noch höheren Gesamtverschuldungsquoten der großen Volkswirtschaften USA, China und Japan fast ein wenig relativiert. Nun ist diese »schlechte Gesellschaft« sicher nicht beruhigend oder anstrebenswert. Eine Gesamtverschuldungsquote von 379,6%, wie sie Japan derzeit aufweist, ist ein extrem hoher und fragiler Jenga-Turm. Allerdings zeigt die Tatsache, dass die japanische Volkswirtschaft und der Yen auch die letzten 10 Jahre überstanden haben, dass hohe Gesamtverschuldungsquoten von Euro-Staaten zwar nicht positiv sind, jedoch allein nicht als Hinweis auf einen sichereren baldigen Euro-Crash interpretiert werden dürfen.

3.6 Konflikt zwischen Systemschutz und Verbraucherschutz

Falls es zu einer Finanzkrise kommen sollte, werden nahezu alle Beteiligten Verluste zu beklagen haben. Folglich liegt es im gesellschaftlichen und staatlichen Interesse, das Finanzsystem funktionsfähig zu halten, zu stabilisieren und so gut wie möglich gegen vermeidbare Bedrohungen zu schützen. Hierbei kann es an einigen Stellen zu **Interessenkonflikten** zwischen **Verbraucherschutz** einerseits und **Systemschutz**

andererseits kommen. Die für Sie relevantesten Interessenkonflikte werden nachfolgend für die drei Sektoren Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften und Bausparkassen dargestellt.

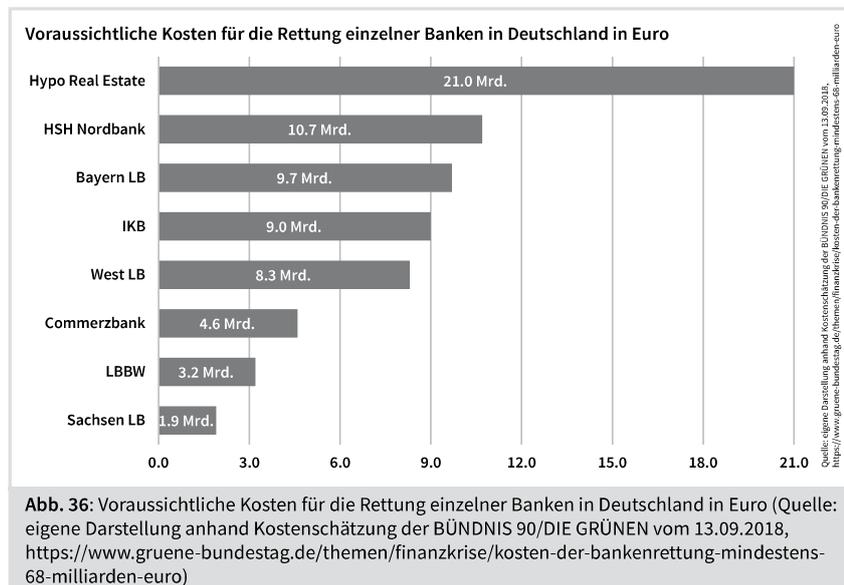
Erster Sektor: Kreditinstitute (Banken und Sparkassen)

In der letzten größeren Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 konnte der Zusammenbruch großer, für das gesamte Finanzsystem relevanter Kreditinstitute nur dadurch vermieden werden, dass diese unter Einsatz beträchtlicher öffentlicher Mittel zunächst gerettet und dann entweder saniert oder aber geordnet abgewickelt wurden – ein typisches Beispiel von **Notverstaatlichungen**. Dies hat die Steuerzahler vieler Staaten eine Menge Geld gekostet und einzelne Länder (beispielsweise Island und Irland) sogar an den Rand der Staatspleite geführt.



Abb. 35: Wer rettet die Banken?

Bei den hierfür erforderlichen öffentlichen Mitteln ging es keineswegs um »Peanuts«. Schaut man beispielhaft allein auf den vom deutschen Steuerzahler getragenen Schaden der Finanzkrise 2008/2009, so handelt es sich hier nach aktuellem Stand um rund 68 Milliarden Euro. Die nachstehende Abbildung zeigt, wie teuer die Rettung bzw. geordnete Abwicklung der einzelnen Institute in etwa ausfällt. Exakt kann man es freilich selbst heute noch nicht sagen, da noch immer Vermögensgegenstände in der Verwertung sind, sodass der letztendliche Schaden noch größer – aber auch kleiner – werden kann.



Too big to fail – too big to jail?

Die Aufarbeitung der Finanzkrise holte eine – eigentlich altbekannte – Problematik zurück ins öffentliche Interesse, die am besten mit dem Schlagwort »**Verantwortungslücke**« bezeichnet werden kann. Wenn sich beispielsweise ein gieriger oder größtenwahnsinniger Kleinunternehmer mit einem riskanten Geschäftsmodell »übernimmt«, dann verliert er sein eingesetztes Eigenkapital, muss Insolvenz anmelden und trägt damit zu einer Marktbereinigung bei – Platz für Neues! Auch Geschäftspartner, z. B. Zulieferer, die nicht abgesicherte Forderungen gegen den

3 Harte Fakten

Kleinunternehmer haben, verlieren ihr Geld. Sowohl der Kleinunternehmer als auch seine Geschäftspartner übernehmen also mit ihrer Haftung bzw. Verlusttragung einen guten Teil der Verantwortung für ihr Scheitern.

Hingegen gibt es bei großen Finanzinstitutionen eine kritikwürdige Asymmetrie zwischen den Konsequenzen von Erfolg und Misserfolg. In guten Zeiten entstehen erhebliche Gewinne, die aufgrund hoher Kreditlebel¹¹⁹ zu exorbitanten Renditen für die Eigenkapitalgeber und spektakulären Boni für Führungskräfte der Institute führen. Im Misserfallsfall führt jedoch die schiere Größe und Systemrelevanz dieser Institute dazu, dass der Staat die Insolvenz verhindern muss, um negative Dominoeffekte (also z. B. Anschlussinsolvenzen) zu vermeiden. Das ist die Verantwortungslücke und die Asymmetrie der Auswirkungen von Erfolg und Misserfolg. Gewinne vereinnahmen, Verluste sozialisieren – die guten ins Kröpfchen, die schlechten ins Töpfchen.



Abb. 37: Too big to fail

Systemrelevante Finanzinstitute erweisen sich also als »too big to fail«, übersetzt: »zu groß und bedeutsam, um unterzugehen.« Frustrierte Steuerzahler und Journalisten ergänzten dies noch um ein »too big to jail«¹²⁰ und machten darauf aufmerksam, wie lax Gerichte selbst bei grobem Fehlverhalten großer Unternehmen mit diesen umgehen und dass die Führungskräfte der »geretteten« Institute nur in seltenen Fällen persönlich zur Verantwortung gezogen wurden. Vielmehr kamen diese meist mit einem »blauen Auge« und üppigen Abfindungen davon. In Deutschland erhielt zudem eine verantwortliche Top-Führungskraft der notverstaatlichten Hypo Real Estate im Anschluss zeitnah eine Position im Bankenrettungsfonds SoFFin.¹²¹ Man machte also den Bock zum Gärtner.¹²²

Scherzfrage: Was ist der Unterschied zwischen Gott und einem Hedgefonds-Manager?

Antwort: Gott glaubt nicht, er sei ein Hedgefonds-Manager.

Dass die obige Scherzfrage die Wirklichkeit nicht übertrieben darstellen muss, kann man daran ersehen, dass Hedgefonds-Manager sich gern selbst als »Master of the Universe« bezeichneten und jährliche Vergütungen vereinnahmten (und noch heute vereinnahmen), die in Einzelfällen die Milliardengrenze (in US-Dollar) überschreiten.¹²³ Da kann man schon mal großwahnsinnig werden.

Schließen der Verantwortungslücke durch das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz

Vor dem Hintergrund der obigen Erklärung und rund 68 Milliarden Euro Steuermitteln zur Zwangsrettung insolventer Finanzinstitutionen mit dem Ziel der Stabilisierung des deutschen Finanzsystems trat im Januar 2015 – von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen – das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz, kurz SAG genannt, in Kraft. Dieses Gesetz verfolgt im Wesentlichen zwei Ziele. Erstens soll das Gesetz das **Risiko von Bankenpleiten verringern**, also präventiv wirken. Der Fehlanreiz von Eigenkapitalgebern und Topmanagern, Gewinne zu privatisieren und Verluste mit Hilfe des Steuerzahlers zu sozialisieren, soll beseitigt und die Verantwortungslücke geschlossen werden. Käme es jedoch trotzdem zur drohenden Insolvenz eines Kreditinstitutes, dann soll **vermieden** werden, dass Verluste oder erforderliche Stützungsmaßnahmen **aus Steuermitteln finanziert** werden müssen, wie es in der Finanzkrise 2008/2009 nötig geworden war.

Zentrale Bestimmungen des Sanierungs- und Abwicklungsgesetzes

Den vollständigen Gesetzestext können Sie beim Bundesamt für Justiz nachlesen.¹²⁴ Er ist jedoch sowohl umfangreich als auch schwer verständlich.

Die aus Kundensicht relevanten und im Zentrum der öffentlichen Diskussion stehenden Paragraphen stehen im Teil 4, Kapitel 2, Abschnitt 1 des SAG mit der Bezeichnung »Beteiligung der Anteilsinhaber und Gläubiger« (§§ 89-106 SAG).

Kurz und verständlich interpretiert besagen die Bestimmungen, dass bei drohendem Zusammenbruch eines Kreditinstitutes und festgestellten Abwicklungsvoraussetzungen

- Finanzierungsinstrumente des Institutes in haftendes Eigenkapital umgewandelt werden können (§ 89 Nr. 1) sowie
- Finanzierungsinstrumente des Institutes abgewertet oder völlig gestrichen werden können, (§ 89 Nr. 2), um damit Verluste auszugleichen.

§ 90 SAG konkretisiert dies für Gläubiger, letztendlich bis hin zu Bankeinlagen.

Im Ergebnis können im Abwicklungsfall alle Bankeinlagen (also die Kundenguthaben auf Giro-, Spar-, Fest- und Tagesgeldkonten, auch aus Ratensparverträgen und Verträgen über



3 Harte Fakten

vermögenswirksame Leistungen) sowie alle Formen von Bankschuldverschreibungen im Wert herabgesetzt oder sogar ganz auf Null reduziert werden. Dies mit dem Ziel, eine geordnete Abwicklung des betreffenden Kreditinstituts zu erreichen, ohne »Domino-Effekte« (Anschlussinsolvenzen) und ohne die Finanzstabilität zu gefährden und Steuergelder einzusetzen.

Natürlich ist die Vorstellung sehr unerfreulich, dass brave Großeinleger einen Teil ihres Geldes im Fall einer Schieflage ihrer Bank verlieren. Aber bedenken Sie bitte die Alternative: Würden Sie es für besser halten, dass arme Steuerpflichtige, die es vielleicht nicht einmal schaffen, selbst ein paar Euro beiseitezulegen, durch zusätzliche Steuern die Einlagen für Großeinleger über 100.000 Euro absichern und letztlich bezahlen?

Daher ist das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz trotz aller Bauchschmerzen zu befürworten, auch wenn gleich mehrere Crash-Propheten darin die »komplette, legale Enteignung per Gesetz« sehen. In Wahrheit soll dieses Gesetz lediglich bewirken, dass diejenigen, die von den Geschäftsrisiken eines Kreditinstitutes im Erfolgsfall profitieren, auch im Misserfolgsfall dazu beitragen, die Zeche zu zahlen. Und dies sind zunächst einmal die Vorstände, Führungskräfte und Eigentümer der Bank. Als nächstes die Investoren in nachrangige Bankanleihen. Dann die Gläubiger von normalen Anleihen. Und schließlich können – als wenig wahrscheinliche, aber mögliche Option – die Besitzer von Einlagen im Volumen von über 100.000 Euro mit ins Risiko genommen werden. Denn bis zu dieser Grenze pro Kunde und Institut schützt auch das SAG den Anleger.

Kurzum: Das ganze emotionale und populistische Geheule der Crash-Propheten gerade in diesem Punkt ist sehr durchsichtig. Und auch ethisch fragwürdig. Schauen Sie im Zweifel nochmals die Spitze der Pyramide von Kapitel 2.3 an und entscheiden Sie dann selbst, ob unsere Politiker uns mit dem SAG wirklich verraten haben. Sie könnten sich durch die Politik ebenso in Ihrer Rolle als braver Steuerzahler geschützt und in Ihren Interessen vertreten sehen. Wenn die nächste Krise nicht zu zeitnah kommt, dann haben die Kreditinstitute die Möglichkeit, für die in ihrem Geschäftsmodell verursachten Risiken einen adäquaten Risikopuffer zu bilden. Und Sie als Kunde haben auf alle Fälle noch die Möglichkeit, die Gefahr Ihrer Mithaftung zu begrenzen oder ganz zu vermeiden, indem Sie Ihre Reserven neu strukturieren. Wichtig ist lediglich, dass Sie die neuen Spielregeln kennen und verstanden haben.

Aber dafür lesen Sie ja dieses Buch und konkrete Empfehlungen zur Reaktion auf das SAG finden Sie in Kapitel 5.7.¹²⁵

Wenn Sie also Ihre persönliche Rolle primär als Inhaber einer Bankeinlage und nicht als Steuerzahler sehen, können Sie das SAG als ein Beispiel für den Grundsatz »Systemschutz geht vor Verbraucherschutz« interpretieren.

Europäische Einlagensicherung

Innerhalb der Europäischen Union sind Bankeinlagen bis zu 100.000 Euro pro Kunde und Kreditinstitut geschützt. Geschützt sind Guthaben auf Giro-, sowie Tages- und Festgeldkonten, Sparguthaben und Sparbriefe. Bankanleihen und Zertifikate sind hingegen nicht geschützt. Soweit klingt es nach europäischer Einheitlichkeit, trotzdem hat jedes Land (noch) seine eigenen Sicherungssysteme. Eine Vereinheitlichung und Vergemeinschaftung der Einlagensicherung wird von einigen europäischen Ländern gewünscht. Jedoch sträuben sich insbesondere die Bundesrepublik Deutschland sowie Österreich und die Niederlande (noch) dagegen. Diese Staaten befürchten, dass im Falle einer Bankenkrise die vergleichsweise bonitätsstärkeren Kreditinstitute ihrer Länder dann für relativ bonitätsschwächere Banken in anderen Ländern mithaften müssten. Das ist klug erkannt, denn genau das ist ja der Sinn einer **Haftungsunion**. Das zweite Argument gegen die Haftungsunion ist unter der Bezeichnung »Moral Hazard« (Moralisches Risiko, Moralverfall) altbekannt.¹²⁶ Wenn Risiken auf die Allgemeinheit verteilt werden können, hat der Einzelne einen geringeren Anreiz, diese zu vermeiden und wird sich im Zweifel risikofreudiger verhalten. Diese Zusammenhänge sind klar, jedoch wird langfristig der Euro als Gemeinschaftswährung ohne Haftungsunion nicht krisenfest sein. Denn es gäbe für Akteure am Finanzmarkt den dauerhaften Fehlanreiz, bei jeder Krise eines Mitgliedsstaates diesen durch spekulative Transaktionen aus der Währungsgemeinschaft herauszubrechen. (Sie erinnern sich an die Metapher mit der Seilschaft und den Wölfen aus Kapitel 3.2.) Im Ergebnis wird die Eurozone also eine gemeinsame Einlagensicherung benötigen.¹²⁷

Hintergrundinformation zur Europäischen Bankenunion und der geplanten europaweiten Einlagensicherung

EDIS = European Deposit Insurance Scheme – so lautet die offizielle Bezeichnung für eine europaweite, einheitlich gedeckte und gemeinschaftlich getragene Absicherung von Einlagen. Das Regelwerk EDIS wäre damit die dritte Säule der Europäischen Bankenunion und würde diese gleichzeitig abschließen. Die beiden anderen Säulen sind bereits etabliert,



nämlich die bei der EZB in Frankfurt zentralisierte **europäische Bankenaufsicht** sowie die in Brüssel angesiedelte **EU-Bankenabwicklungsbehörde**.

Anfang 2020 ist EDIS noch nicht Realität und die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Wünschenswert wäre eine Regelung, die einerseits nach außen das Funktionieren einer starken Haftungsgemeinschaft demonstriert und damit so vertrauensbildend wirkt, dass es erst gar nicht zu einem massenhaften Abheben von Einlagen (Bankenrun, siehe Kapitel 4.1) kommt. Andererseits müssten die Fehlanreize des Moral Hazard vermieden werden.

Ist die Einlagensicherung bis 100.000 Euro belastbar?

Vorab: Da die gemeinsame europäische Einlagensicherung noch nicht realisiert ist, sondern nur die **gemeinsame Sicherungsgrenze** von 100.000 Euro, beziehen sich die folgenden Aussagen und auch die Zahlen auf die Belastbarkeit der nationalen, also deutschen Einlagensicherung. Ihre wichtigste **Funktion** ist die durch sie bewirkte **Vertrauensbildung**. Solange die Bürger der Einlagensicherung mehrheitlich vertrauen, wird ihre Belastbarkeit keiner ernsthaften Prüfung unterzogen werden.

Es ist wie beim Träger des schwarzen Gürtels. Niemand wagt es, ihn anzugreifen oder herauszufordern. Würde es doch einmal jemand tun, so könnte das überraschende Ergebnis sein, dass der Gürtelträger zu wenig trainiert hat, seitdem er den obersten Grad erreicht hatte. Aber das Ergebnis könnte auch Nasenbluten, eine Menge blauer Flecken und die Erkenntnis sein, dass man Träger des schwarzen Gürtels lieber nicht unterschätzen sollte.



Abb. 38: Es kommt darauf an...

Die ehrliche Antwort auf die Frage nach der Belastbarkeit der Einlagensicherung lautet wohl: »Es kommt darauf an.« Nämlich welche Situation konkret vorliegt und ob es sich um ein begrenztes Problem einer oder weniger Banken oder einen ernsthaften Finanzcrash handelt.

Lassen Sie uns unterscheiden:

Wenn eine Sparkasse, Volks- oder Raiffeisenbank oder ein sonstiges **kleineres bis mittleres Institut** durch eine singuläre Notsituation, z. B. eine extrem unvorteilhafte Managemententscheidung oder durch Kreditausfälle in Schieflage geraten würde, dann ist das sicher überhaupt kein Problem. Sollte der **Branchenprimus** Deutsche Bank mit einer Einlagensumme von ca. 564 Milliarden Euro¹²⁸ den Sicherungsfonds in Anspruch nehmen müssen, dann wirkt das berichtete Fondsvolumen aller deutschen Sicherungsfonds in Höhe vom gerade mal 6,9 Mrd. Euro¹²⁹ jedoch schon sehr klein. Wobei der direkte Vergleich der Größen extrem unfair ist, denn der Verlust oder Fehlbetrag hat ja nichts mit der Summe der Kundeneinlagen zu tun, sondern würde wahrscheinlich ganz erheblich kleiner sein. Auch gibt es keine Information darüber, welcher Teil der 564 Milliarden Euro der Deutschen Bank sich aus Einlagen unter 100.000 Euro zusammensetzt – nur diese sind durch die Einlagensicherung gedeckt. Es könnte also trotzdem passen.

Ob das Europäische Einlagensicherungssystem bis 2024 gemäß den Plänen zustande kommen wird, ist unsicher. Vorgesehen ist ein Sicherungsvolumen in Höhe von 55 Milliarden Euro, auf das jedoch erst dann zugegriffen werden kann, wenn die nationalen Sicherungsfonds komplett ausgeschöpft wären (Subsidiaritätsprinzip).¹³⁰

Sicher nicht mehr passen wird es aber, wenn aufgrund einer Finanzkrise eine **größere Anzahl von Kreditinstituten** in Probleme gerät, also ein systemisches Krisenszenario auftritt. In einem solchen Fall ist es völlig offen, ob und in welcher Form die ausgesprochene Einlagengarantie eingehalten wird. Denn letztlich bleibt es fraglich, ob es politisch durchsetzbar und auch überhaupt wünschenswert ist, dass die Einlagensicherung durch Steuergelder finanziert werden sollte, wodurch – Achtung: Wortspiel – sehr viele Bürger für sehr viele Bürger haften. (Die Schlussfolgerungen für Ihre persönliche Anlagestrategie lesen Sie in Kapitel 5.7.)

Zweiter Sektor: Versicherungen

Die nachfolgenden Ausführungen konzentrieren sich auf Versicherungsverträge mit Spar- oder Vorsorgecharakter (Ihre Kfz-Versicherung und Ihre Privat-Haftpflicht bleiben in Hinblick auf das Thema des Buches also außen vor).

Die Auffanggesellschaft Protektor

Ende 2002 gründeten die deutschen Lebensversicherer eine Auffanggesellschaft namens Protektor Lebensversicherungs-AG, um bestehende Kundenverträge vor einer Insolvenz eines Versicherungsunternehmens zu schützen. Diese Maßnahme diente sowohl dem Verbraucherschutz als auch dem Systemschutz. Letzteres, da sie das Vertrauen in die Solvenz der Lebensversicherer stabilisieren sollte. Ganz offensichtlich war die »private Initiative der Versicherer« durch eine konkrete Bedrohung motiviert. Denn nur einen Tag, nachdem sich unter wachsendem Druck alle Lebensversicherer am 30. Juni 2003 endlich verpflichtet hatten, erfolgte bereits die Übernahme der Versicherungsverträge der insolvenzgefährdeten Mannheimer Lebensversicherungs-AG durch Protektor.¹³¹

Zinszusatzreserve 2011

Ein eher geringer Konflikt zwischen den beiden Zielen Systemschutz und Verbraucherschutz bildete die Einführung der Zinszusatzreserve im Jahr 2011.¹³² Die Zinszusatzreserve war eine Reaktion auf die langanhaltend sinkenden Marktzinsen festverzinslicher Wertpapiere, die den Versicherern einerseits enorme Kursgewinne bei den Bestandspapieren, andererseits jedoch sinkende Renditen bei der Neuanlage auslaufender Wertpapiere erbrachten. Die gesetzlich verordnete Zinszusatzreserve senkte die Überschüsse der Lebensversicherer, was ihren Kunden zum Nachteil geriet (geringere Auszahlungen an die Kunden), sie stärkte jedoch die Überlebensfähigkeit der Lebensversicherer, was dem Systemschutz diente.¹³³

Lebensversicherungs-Reformgesetz vom Sommer 2014

Dieses Gesetz, von Verbraucherschützern auch als »Hilfspaket für die LV-Versicherer« bezeichnet¹³⁴, zeigt den Konflikt zwischen Verbraucherschutz und Systemschutz in voller Härte. Neben der (vergleichsweise harmlosen) Senkung des Garantiezinssatzes von 1,75 % auf 1,25 % griff das Gesetz – für den Verbraucher völlig unerwartet und unvorhersehbar – in die Ausschüttung der Bewertungsreserven ein.¹³⁵

Dies führte in beispielhaft von der BaFin genannten Fällen dazu, dass Versicherte, die im Juni 2014 noch eine Ablaufleistung von 80.000 Euro für ihren im August 2014 endfälligen Vertrag erwarten durften, dann plötzlich ca. 10.000 Euro weniger, also nur noch 70.000 Euro überwiesen bekamen. Die Differenz kam dem Sicherungsbedarf der Gesellschaft und damit dem Systemschutz zugute

Erster Run-off in 2014

Im gleichen Jahr kam es zum ersten Run-off, das ist der Verkauf des gesamten Vertragsbestandes eines Versicherers an eine Abwicklungsgesellschaft – meist bei gleichzeitiger Aufgabe des Neugeschäfts.¹³⁶ Run-offs können sehr unterschiedlich bewertet werden. Einerseits ist es schon denkbar, dass die Run-off-Gesellschaft Kostenvorteile gegenüber einem ineffizienten Versicherer aufweist, der seinen ertragsarmen Bestand abgibt. Jedoch befürchten Verbraucherschützer nicht ganz ohne Grund, dass die Abwicklungsgesellschaften, die oftmals im Ausland sitzen und kein Neugeschäft anstreben, mit maximaler Härte und Verbraucherunfreundlichkeit am Rande der Legalität agieren. Die formaljuristisch nicht zu beanstandende, aber im Ergebnis sehr kundenunfreundliche Laissez-faire-Haltung des BaFin, welches jeder Vertragsübernahme durch die Run-off-Gesellschaft zustimmen muss (und dies bislang auch stets getan hat), wird als klarer Sieg des Systemschutzes gegenüber dem Verbraucherschutz gesehen.

Zahlungsverbot und Herabsetzung von Leistungen nach § 314 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

Der Inhalt von § 314 VAG entspricht aus Sicht des Versicherungskunden ziemlich genau der Regelung des in diesem Kapitel weiter oben erläuterten § 89 des Sanierungs- und Abwicklungsgesetzes.¹³⁷ Sie sieht nämlich vor, dass ein notleidendes Versicherungsunternehmen seine Leistungen herabsetzen oder im Extremfall völlig aussetzen kann, wenn dies zur Vermeidung eines Insolvenzverfahrens geboten erscheint. Um ganz exakt zu sein, ermächtigt der genannte Paragraph die Aufsichtsbehörde BaFin, dem notleidenden Versicherungsunternehmen die Herabsetzung oder Aussetzung von Leistungen zu verbieten. Das heißt, diese für den Versicherungskunden höchst unangenehmen Maßnahmen stehen nicht im Ermessen des Versicherers, sondern der Aufsichtsbehörde. Ein ganz klares Beispiel für den Grundsatz: Systemschutz geht vor Verbraucherschutz.

Auch diese Regelung wird seitens der Crash-Propheten emotional als »Enteignungsgesetz« oder »gesetzlich legitimierter Raub« interpretiert, ohne die Folgen der Alternativen zu bedenken. Denn – die Parallelen zu Regelungen des SAG für die Kreditinstitute sind unübersehbar – es würde der Bevölkerung auch nichts nützen, wenn der Staat auf diese Regelung verzichten und den Systemzusammenbruch der Versicherungsbranche zulassen würde. Und dass aus Steuermitteln, d. h. vielleicht von Menschen, die sich nicht einmal einen Vorsorgevertrag leisten konnten, dann die Garantiezahlungen an private Versicherte finanziert werden, ist ganz abgesehen vom Problem »rechte Tasche, linke Tasche« sozialpolitisch nicht wünschenswert.

Bei sachlicher Betrachtung ist die mit negativen Emotionen aufgeheizte Diskussion um den angeblichen Enteignungsparagraphen § 314 VAG schon deshalb nicht zu verstehen, da die dortige Regelung absolut inhaltsgleich bereits seit Jahrzehnten im § 89 des gleichen Gesetzes (also VAG alte Fassung) stand. Lediglich die Nummerierung des Paragraphen hat sich zum Jahr 2016 geändert.¹³⁸

Aus Verbrauchersicht ist es höchst unbefriedigend, dass im Versicherungsbereich **keine klare Haftungskaskade** (wie oben für die Banken beschrieben) geregelt ist. So ist es im Gegensatz zu den Regelungen des Sanierungs- und Abwicklungsgesetzes grundsätzlich denkbar, dass ein notleidender Versicherer seine Leistungen herabsetzt und noch gleichzeitig seinen Aktionären Dividenden und seinen Führungskräften Boni bezahlt. Eine faire Verteilung von Chancen und Risiken sieht anders aus.

Versachlichend kann man also zusammenfassen, dass Leistungen aus Versicherungsverträgen im Fall eines schweren Finanzcrashs ein zusätzliches Vehikelrisiko enthalten und wohl nicht auf Null, jedoch auf einen geringeren Teilbetrag abgesenkt werden könnten. Viel wahrscheinlicher ist aber der Fall, dass einzelne Versicherer wegen zu hoher Kosten in Kombination mit sinkenden Erträgen auf das von ihnen verwaltete Sicherungsvermögen (früher Deckungsstock genannt) nicht nur keine Überschüsse erzielen, sondern selbst die Garantieverzinsung nicht mehr erwirtschaften. Und dass die Aufsichtsbehörde dann anweist, die Leistungen an die Versicherten zu kürzen. Dies muss nicht unbedingt dramatisch sein, sondern könnte z. B. einfach die einseitig festgesetzte Absenkung des Garantiezinses von 0,5% oder 0,2% auf Altverträge als Reaktion auf die Nullzinswelt sein. Welche Schlussfolgerung aus dieser Situation Sie persönlich für die Nutzung von kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten ziehen sollten, lesen Sie in Kapitel 5.7.

Dritter Sektor: Bausparkassen

Auch das Geschäftsmodell der Bausparkassen ist durch die Null- und Minuszinswelt bedroht. Aus Sicht des Kunden gibt es zwei Fragen, nämlich erstens nach möglichen Risiken aus der Nutzung des Vehikels Bausparvertrag. Und zweitens nach der grundsätzlichen Vorteilhaftigkeit von Bausparverträgen in der gegenwärtigen Zinslandschaft. Während die zweite Frage kurz, aber eindeutig in Kapitel 5.7 beantwortet wird, geht es nachfolgend nur um die Frage der Risiken.

Da Bausparer in der Ansparphase zunächst Gläubiger der Bausparkasse und erst nach Erhalt des Bauspardarlehens zum Schuldner werden, bezieht sich ihr Risiko des Verlustes der Einlage (also der Insolvenz der Bausparkasse) nur auf die erste Phase. Spezielle zusätzliche Risiken aus der besonderen Konstruktionsweise des Bausparkollektivs werden nachfolgend erläutert.

Auflösung des Bausparkasseneinlagensicherungsfonds (BESF): Sind Einlagen bei Bausparkassen noch sicher?

Ende Februar 2017 wurde der freiwillige Fonds für die unbegrenzte Einlagensicherung für Bausparverträge (Bausparkasseneinlagensicherungsfonds – BESF) aufgelöst, der zuvor die Bausparguthaben der meisten (nicht aller) privaten Bausparkassen in unbegrenzter Höhe für den Fall der Insolvenz einer Bausparkasse absicherte.

Dieser Wegfall wurde in der Presse und vor allem auch von den Crash-Propheten als weiterer Schritt zum Abbau des Verbraucherschutzes und Vorbote eines weiteren Niedergangs des Finanzsystems kommentiert. Versachlicht man den Vorgang jedoch, erscheint diese Interpretation stark überzogen. Denn Bausparguthaben stehen nach wie vor unter dem Schutz der gesetzlichen Einlagensicherung, wonach bis 100.000 Euro pro Kunde und Institut abgesichert sind. Nur sehr wenige Bausparverträge (ein paar hundert) überschreiten diesen Guthabenstand. Laut Stiftung Warentest beträgt das durchschnittliche Bausparguthaben lediglich ca. 5.500 Euro.¹³⁹ Es bleibt für den Bausparer mit unter 100.000 Euro Bausparguthaben aus Risikosicht lediglich zu prüfen, ob er noch andere Einlagen beim selben Institut hat, da der Einlegerschutz pro Einleger und Institut gilt. Ein Massenproblem, wie von den Crash-Propheten aufgebauscht, liegt hier jedenfalls nicht vor. Zudem waren ohnehin nicht alle Bausparkassen Mitglieder in diesem Fonds und bei einigen gibt es neben der gesetzlichen Einlagensicherung noch zusätzliche Garantien von Mutterinstituten oder Verbänden. Das aus dem Vehikel »Bausparvertrag« resultierende Risiko ist bei

Bauspareinlagen bis 100.000 Euro als relativ gering einzuschätzen. Auf alle Fälle ist es exakt vergleichbar mit dem Risiko einer Einlage bei einer Geschäftsbank oder Sparkasse in identischer Höhe.

Auflösung des Fonds zur bauspartechnischen Absicherung (FtbA)

Mit dem FtbA wurde noch ein weiterer Sicherungsfonds der Bausparkassen aufgelöst, was seitens der Crash-Propheten ebenfalls als Krisensignal interpretiert wird. Die wahren Zusammenhänge in Kürze: Die Rückstellungen des FtbA waren ursprünglich für den Fall gedacht, dass bei starken Zinssteigerungen viele Bausparer das dann sehr attraktive Bauspardarlehen in Anspruch nehmen und gleichzeitig nur wenig zusätzliche Mittel aus Verträgen in der Ansparphase ins Bausparkollektiv kommen. Exakt diese Situation gab es in den Jahren 1989 und 1990. Die Bausparkassen reagierten notgedrungen mit teilweise sehr starken Verlängerungen ihrer Zuteilungszeiten.¹⁴⁰ Mit den Reserven des Fonds (Stand 2017 ca. 1,34 Milliarden Euro) hätten die Bausparkassen bei dem obigen Fall die Mehrkosten teurer Marktfinanzierungen abdecken können, um den Bausparern die in Aussicht gestellten Bausparkredite ohne große Verzögerung zur Verfügung zu stellen. Mit der Novelle des Bausparkassengesetzes im Jahr 2015 hat der Gesetzgeber den Bausparkassen jedoch erlaubt, diese Rücklagen für andere Zwecke zu verwenden.

Dies erlaubt folgende Interpretationen:

1. Sowohl der Gesetzgeber als auch die Branche glauben nicht an ein Szenario stark steigender Zinsen, sondern den langfristigen Fortbestand der Null- und Negativzinswelt. (Prognosefrei ist das jedenfalls nicht.)
2. Die Not der Bausparkassen ist aktuell so groß, dass man die Rückstellungen zum Ausgleich heutiger Verluste sehr dringend benötigt. (Etwa nach dem Motto, was nützt eine Vorsorge für künftige Risiken, wenn die Bausparkasse bereits an den aktuellen in Insolvenz gerät.)
3. Das Risiko der Zuteilungssicherheit im Falle starker Zinssteigerungen (denn dafür wurde der Fonds ja 1990 gebildet), wird nun stillschweigend auf den Bausparer rückübertragen.

Aus wissenschaftlicher Sicht von Branchenkennern sind wahrscheinlich alle drei Interpretationen gemeinsam zutreffend. Sie werfen kein gutes Licht auf die Zukunft der Bausparbranche, deren derzeitiges Geschäftsmodell in den Grundfesten bedroht ist. Jedoch sind die Einlagen von Bausparverträgen bis 100.000 Euro auch

durch die Auflösung der Rückstellungen des Fonds zur baupartechnischen Absicherung (FtbA) nicht gefährdet. Vielmehr ist die Vorteilhaftigkeit von Bausparverträgen insgesamt in Frage gestellt, wozu Sie in Kapitel 5.7 konkrete Empfehlungen lesen können.

Interview zum Thema *Systemschutz versus Verbraucherschutz*?

Interview mit Gabriel Hopmeier, CFP®, Finanzplaner und Honorarberater sowie Andreas Mayer, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht und Mitglied des Anlegerschutzanwälte e. V.

(GH – Gabriel Hopmeier/AM – Andreas Mayer/HW – Hartmut Walz)

HW: Von unterschiedlichen Seiten hört man derzeit Stimmen, die vor einer Schwächung des Verbraucherschutzes im Bereich der Finanzdienstleistungen warnen. Sehen Sie diese Gefahr? Und falls ja – können Sie konkrete Beispiele benennen?

GH: Ja, ich gehe hierbei auf den Beratungsprozess (oder besser: Vermittlungsprozess) ein. Zum Honoraranlageberatungsgesetz wird Gerd Billen, Staatssekretär für Verbraucherschutz im BMJV, mit den Worten zitiert: »Honorarberater werden in die Lage versetzt, Verbrauchern geeignete Versicherungen zu vermitteln, ohne dass ihre Unabhängigkeit gefährdet wird« [»Der Neue Finanzberater«, Ausgabe 04/16, S.06]. Genau darum geht es der Bundesregierung: Produktvermittlung, nicht Beratung! Stellen Sie sich mal vor, ein Rechts- oder Steuerberatungsgesetz würde mit der Begründung modifiziert, es erleichtere Rechtsanwälten und Steuerberatern die Produktvermittlung. 70% meiner Tätigkeit als unabhängiger Honorarberater besteht im Streichen von unnötigen, teuren, unflexiblen, riskanten oder intransparenten Finanzprodukten meiner Mandanten, 25% im Coaching zur Selbsthilfe und 5% in der Unterstützung bei der Produktauswahl. Honorarberater müssten mit Rechtsanwälten und Steuerberatern gleichgestellt sein, auch regulatorisch, und sich in gemeinsamen Kanzleien integrieren können. Über die Gewerblichkeit wird das derzeit leider verhindert. Eine derartige qualitativ hochwertige und nachfrageseitige Regulierung entlang der Kundenbedürfnisse wird von der Bundesregierung aktiv verhindert und auch von den Landesregierungen untergraben. Anstatt Verbrauchern Zugang zu qualitativ hochwertiger Beratung im Einkauf zu verschaffen, liefert die Bundesregierung die Finanzverbraucher häppchengerecht einer hochprofessionellen Finanzindustrie aus.

AM: Ich möchte hier auf die Rechtsprechung eingehen. Die Einführung von weiteren Dokumentationspflichten, Produktinformationsblättern und dergleichen führt nicht zu einer Verbesserung der Beratungsleistung der verkaufsorientierten Finanzanlagenberater. Sie führt aber zu einer Bürokratisierung, die am Ende zu einer Verschlechterung der Beweissituation des Verbrauchers bezüglich der Beratung führt. An dem Grundproblem, dass der beratungsbedürftige Verbraucher nicht selbst beurteilen kann, ob er gut beraten wurde, ändert sich nichts. Der Verbraucher muss nach wie vor beweisen, dass er falsch beraten wurde, nicht der Berater muss die ordnungsgemäße Beratung beweisen.

Ein Beispiel: Die Justiz billigt Bausparkassen die Kündigung von Bausparverträgen schon nach Ablauf von 10 Jahren ab Zuteilungsreife (und nicht erst bei voller Ansparung der Bausparsumme) zu, obwohl dieses Kündigungsrecht bei Abschluss der Verträge weder in den Bausparbedingungen erwähnt wurde noch überhaupt im Bewusstsein der Bausparer oder gar der Bausparkasse war. Der Sparvorgang darf einseitig seitens der Bausparkasse beendet werden, der Anspruch auf das Bauspardarlehen geht dabei ebenfalls verloren. Die Niedrigzinsphase dient zur Rechtfertigung für Maßnahmen, die früher weder die Bausparkassen ergriffen hätten noch wahrscheinlich von der Justiz abgesegnet worden wären.

Die Justiz – vorneweg unser Bundesgerichtshof – mühen sich redlich, eherne Verbraucherrechte, die zur Vertragsaufhebung und deren Rückabwicklung führen, einzudämmen. So denkt die Justiz in vielen Urteilen intensiv darüber nach, wie das eigentlich bestehende Recht des Widerrufs von vor langer Zeit abgeschlossenen Darlehens- und Lebens- und Rentenversicherungsverträgen durch eine ausufernde Anwendung von Verwirkungs- und Rechtsmissbrauchsgrundsätzen verhindert werden kann. Die disziplinierende Wirkung solcher Widerrufe gegenüber den Versicherern verschwindet dadurch. Wollte doch ursprünglich der Gesetzgeber die Frist für solche Widerrufe nur dann beenden, wenn die gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtinformationen (z. B. Widerrufsbelehrung und Produktinformationen) vollständig, klar und richtig erteilt wurden. Von diesen Verbraucherschutzzielen bleibt am Ende nichts mehr übrig, wenn auch der nicht richtig belehrende Unternehmer sich auf Vertrauensschutz berufen darf mit der Begründung, er habe darauf vertraut, dass der Verbraucher seinen Vertrag nicht mehr widerrufen würde! Besonders bedauerlich ist, dass sich in der Rechtsprechung des BGH auch keine tiefergehenden Abwägungen zwischen Verbraucherschutzzielen des Gesetzgebers und den Bedürfnissen der Anbieterseite finden.

HW: Können Sie aus Ihrer Tätigkeit bestätigen, dass sich der Ton bzw. der Umgang zwischen den Finanzdienstleistern und ihren Kunden seit Beginn der Niedrig- und Nullzinsphase verschärft hat? Kennen Sie Beispiele – oder Gegenbeispiele?

GH: »Verschärft« hat sich gar nichts. Die Finanzindustrie war schon immer hinter dem Geld der Verbraucher her und die Bundes- und Länderregierungen haben sie dabei bereitwillig unterstützt. Aus jüngster Zeit kommt mir die Kündigungswelle von teuer bezahlten, hochverzinslichen alten Bausparverträgen in den Sinn. Davor das Abwürgen des Widerrufs von rechtlich fehlerhaften Immobilienkrediten. Davor die Abzocke mit Derivaten und geschlossenen Beteiligungen, die zur Finanzkrise 2007 und zu einer 67 Mrd. Euro schweren Bankenrettung auf Kosten der Verbraucher führte. Davor die Einführung von Rürup- und Riester-Knebelverträgen, als die überteuerten klassischen Versicherungen aufgrund eines fallenden Zinsniveaus schon nicht mehr so richtig liefen. Seit langen Jahren schon die Übervorteilung der gutgläubigen Bevölkerung mit vorgeblich geförderter betrieblicher Altersvorsorge, die dann im Rentenalter zu einem bösen Erwachen bei Steuer- und Sozialversicherungsabgaben führt – jetzt wieder getoppt durch die Nahles-Abzocke. Mittlerweile kippen auch schon die ersten Pensionskassen und bald werden die ersten Arbeitgeber für ihre schwachen betrieblichen Altersvorsorgeverträgen einstehen müssen. Mal schauen, was das noch gibt. Im Gegenzug finanzieren Banken, Versicherungen und Fonds dem Staat seine Schulden und sorgen in den Landeshauptstädten der Republik für Umsatz-, Gewerbesteuereinnahmen und Arbeitsplätze. Last but not least, statten sie ehemalige Politiker mit gut dotierten Pöstchen aus. Oder kennen Sie einen der Förderprodukteerfinder, der seine politische Karriere nicht in der Finanzindustrie hat auslaufen lassen?

AM: Ich meine schon, dass der Ton rauer geworden ist. Die BGH-Rechtsprechung befördert kundenunfreundliche Auslegungen von Kündigungs- oder Widerrufs-klauseln. Dies schlägt auf die Verhaltensweisen der Anbieter natürlich durch. So haben heute Bausparkassen – im Gegensatz zu früher – kein Problem mehr damit, vertraglich zugesicherte Boni einzubehalten, obgleich die Kunden auf die notwendigen Erklärungen, um den (vertraglich zugesicherten) Bonus trotz Kündigung durch die Bausparkasse zu erhalten, im Kündigungsschreiben nicht hingewiesen wurden. Viele Kunden laufen in die Falle. Es wäre früher im Bausparwesen undenkbar gewesen, langjährige, treue Kunden so zu behandeln. Auch viele »Alte Hasen« aus dem Vertrieb sind entsetzt, wie sich die Zeiten geändert haben.

HW: Seitens der Crash-Propheten wird auch unterstellt, dass verbraucherunfreundliche Veränderungen der gesetzlichen Grundlage wie SAG oder VAG damit zusammenhängen, dass unser Staat sich hiermit auf einen kommenden Finanzcrash und damit die »schleichende Enteignung seiner Bürger« vorbereite. Halten Sie das für wahrscheinlich oder gibt es vielleicht ganz andere Gründe?

GH: Tatsache ist, niemand kann die Zukunft vorhersehen. Ich muss mir das jeden Morgen gleich nach dem Aufstehen immer wieder laut vorsagen, sonst vergesse ich es im Laufe des Tages bei so viel Medienrummel, der mich vom Gegenteil überzeugen will. Es ist vollkommen irrelevant, was andere vorhersagen. So hat Prof. Dr. Axel A. Weber als Bundesbankchef im August 2007 im Zusammenhang mit der IKB-Pleite noch vorhergesagt, dass Befürchtungen bezüglich einer Bankenkrise in Deutschland jeglicher Grundlage entbehren würden. Crashes vorherzusagen ist für Vermögensverwalter dagegen immer geschäftsfördernd. Zum einen: Sie treffen regelmäßig ein und man kann dann behaupten, richtig vorhergesagt zu haben. Zum anderen reagiert unser Gehirn evolutionshistorisch alarmierter auf negative Nachrichten und es klingelt schneller in der Kasse der Vermögensverwalter. Ich stelle mir eher die Frage, für wie wahrscheinlich ich einen Totalausfall des Finanzsystems halte? Welche anderen positiven und negativen Szenarien können eintreffen? Wie möchte ich diese Ereignisse untereinander gewichten – und wie muss ich mich vermögentechnisch aufstellen, um meinen Gewichtungen zu entsprechen.

AM: Die Gesetze bereiten auf Ausnahmesituationen vor, die bislang der Gesetzgeber nicht reguliert hatte. Ich sehe darin keine Prognose, eher eine Reaktion auf Geschehenes. Interessant ist aber dennoch, weshalb derartige einschneidende Regelungen nicht Ergebnis und Gegenstand eines breiten gesellschaftlichen Diskurses waren, wo sie doch praktisch jeden Bürger – einschneidend – angehen.

HW: Herr Mayer, als Fachanwalt für Kapitalmarktrecht gehen Sie bei den Gerichten bis hin zum Bundesgerichtshof mit Klagen von Verbrauchern gegen Finanzdienstleister ein und aus. Können Sie einen Wandel in der Rechtsprechung (zu Lasten der Verbraucher) feststellen?

AM: Ich habe den Eindruck, dass es zunehmend schwerer wird, verbraucherfreundliche Rechtsprechung oder Verbraucherschützende Vorschriften durchzusetzen. Sicherlich sind hierfür auch so manche Auswüchse von anwaltlich getriebenen »Massenklagen« mit verantwortlich. Entscheidend scheint mir aber zu sein, dass

der Verbraucherschutz im Bereich der Finanzdienstleistungen keine wahrnehmbare Lobby mehr hat. Offenbar herrscht zunehmend der Eindruck in der Justiz, es müsse »jetzt einmal gut sein« mit dem »Spuk des Verbraucherschutzes«, wie ein prominenter Bankenvertreter einmal kolportierte. Dieses Gefühl macht sich angesichts der wirtschaftlich wankenden Anbieterseite wohl in der Justiz breit. Widerrufsrechte stellen essenzielle Verbraucherrechte dar. Diese sollen im Wesentlichen die Informiertheit des Verbrauchers vor einem bindenden Vertragsabschluss sicherstellen – und damit dem strukturellen Ungleichgewicht zwischen Verbraucher und Anbieter entgegenwirken. Wenn ein Verbraucher also nach vielen Jahren noch mit einem begründeten Widerruf kommt, dann wurde er nicht nach den geltenden gesetzlichen Mindeststandards informiert. Dass der Anbieter das nicht gerne macht, versteht sich von selbst. Also muss dem nachgeholfen werden mit dem Damoklesschwert der rückwirkenden Aufhebung des Vertrages noch nach vielen Jahren. Dieses Schwert ist stumpf geworden, weil die Justiz bei Darlehensverträgen und auch Lebens- und Rentenversicherungsverträgen das Widerrufsrecht selbst, aber auch die Rechtsfolgen so stark eingedämmt hat, dass eine abschreckende Wirkung nicht mehr vorhanden ist. Geschweige denn, eine marktwirtschaftlich wünschenswerte Bereinigung des Marktes von den schwarzen Schafen. Denn es gibt immer auch Anbieter, die die gesetzlichen Bestimmungen sehr genau und mit Ernsthaftigkeit erfüllen! Geschützt wird der ignorante Rest.

HW: Haben Sie den Eindruck, dass die Verbraucher in den letzten Jahren selbstbewusster und klagefreudiger geworden sind? Und dass die Gerichte glauben, die Finanzdienstleister vor ihren Kunden schützen zu müssen?

AM: Ich habe den Eindruck gewonnen, dass die Gerichte früher – im Gegensatz zu heute – angesichts von Verbraucherklagen im Finanzdienstleistungsbereich eher mit einer grundsätzlichen Offenheit und einem Grundverständnis für die Verbraucherbelange an die Sache herangegangen sind. Auch ein gewisses soziales Verständnis hat sich eher gezeigt, so hatten die Gerichte eher die Bereitschaft, auf eine ausgleichende, gütliche Regelung hinzuwirken. Die Verfahren führten häufig zu Vergleichen. Wir erleben heute viel häufiger als früher, dass eine gütliche Einigung seitens der Gerichte erst gar nicht ernsthaft versucht wird. Oft wird sehr schnell deutlich gemacht, dass das Gericht der Klage keine Erfolgsaussichten beimisst, weil es die Rechtsvorschriften so oder so auslege, oder voraussichtlich der Beweis nicht erbracht werden könne – nach so klarer Positionierung vergleicht sich kein Gegner mehr. Es scheint heute eher ein Verständnis für die finanziellen und strukturellen

Probleme der Banken und Versicherungsgesellschaften zu geben denn für die Nöte der Verbraucherseite. Dies mag aus einer latenten oder subtilen Angst vor dem Crash rühren, den man nicht auch noch selbst befördern will. Der Verbraucherschutz genießt in der täglichen Praxis keinen Vorrang und seine Umsetzung stellt bei der Auslegung der Gesetze kein prioritäres Ziel dar, das es effektiv umzusetzen gelte. Verbraucher haben es daher heute immer noch schwer – die Beweislastregeln und die drohenden Kosten bei Verfolgung ihrer Rechte sind Hürden, die es zu nehmen gilt. Wir erleben auch Gerichte, die sich um das System Sorgen machen, wenn es um grundsätzliche rechtliche Fragestellungen geht. Ich glaube, dass in den vergangenen 2-3 Jahren tatsächlich eine Trendwende eingeleitet ist, um die Banken und Versicherungen mehr zu schützen. Zunehmend werden »Verwirkung« und »Rechtsmissbrauch« – oft ohne jede rechtliche oder soziale Rückkopplung – zur Verhinderung von Verbraucherrechten angewendet. Dies ist – nebenbei bemerkt – natürlich für die Gerichte auch eine rationelle Methode, um Klageverfahren recht schnell vom Tisch zu bekommen.

Dies erhöht den Aufwand für uns in der Beratung natürlich, wir versuchen aber dagegenzuhalten und auch bei den Gerichten Aufklärungsarbeit zu leisten. Interne Vorgänge bei Banken und Versicherungen, tatsächlich mögliche sehr hohe Provisionen und sonstige »Gebühren« und die damit für den Verbraucher verbundenen Kosten sind den Gerichten in der Regel gar nicht bekannt. Über diesen Weg – die massive Kostenbelastung, also das »Abgreifen von Rendite« darzustellen – sehen wir durchaus noch Möglichkeiten, auch sozial zu punkten und unseren darauf aufbauenden juristischen Argumenten Gehör zu verschaffen. Information ist auch hier die entscheidende Komponente.

HW: Können Sie aus Ihrem fachlichen Hintergrund eine Einschätzung des SAG abgeben? Die Crash-Propheten kritisieren es ja als »Enteignungsgesetz«.

GH: Es gibt den Spruch: *»Nachdem wir die Orientierung verloren hatten, verdoppelten wir unsere Anstrengungen.«* Wie gesagt, niemand kann die Zukunft vorhersehen. SAG und VAG sind ja nur ein kleiner Teil eines Sammelsuriums an konfusem und zahnlosen Aufsichts- und Regulierungsmaßnahmen der Bundesregierung nach der 2007er Krise. Weiter zu nennen sind auf Ebene der Banken: BaFin, ZB, EZB, europäischer Währungsfonds, die Institutionen (ehemals Troika), AFS, ESRB, ESM, Baseler Ausschuss, EBA, ESMA, SSM, SRM. Dann nochmals ähnliche Maßnahmen auf Ebene der Versicherungen. Dann auf Ebene der Fondsgesellschaften. Dann auf Ebene der

Berater und Verkäufer usw. Am Ende gehören auch das SAG und VAG zum Paket. All das ist nicht mehr vermittelbar, nicht mehr nachvollziehbar und auch nicht notwendig. Auf jeden Fall schafft es Misstrauen in die Sicherheit des deutschen und europäischen Finanzsystems. Es öffnet Tür und Tor für Crash-Propheten.

HW: Wenn man das Gesetz als Geschwindigkeitsbeschränkung sieht, ist das BaFin ja die Polizei, die Radarfallen aufstellt. Mit anderen Worten: Jedes Gesetz ist nur so wirksam wie die Kontrolle seiner Einhaltung. Sind Sie mit der Arbeit des BaFin zufrieden?

GH: Wie gesagt, noch werde ich von der IHK kontrolliert. Ab 2021 soll ich dann zusätzlich auch noch von der BaFin kontrolliert werden. Offenbar vertraut die Bundesregierung weder in die Kompetenz von IHK noch von BaFin noch der von ihr getroffenen Maßnahmen. Diese sind so ausgestaltet, dass sie rechtlich, schematisch prüfbar sind. Niemand fragt nach der Qualität der Beratung im Mandanteninteresse, den Kosten der empfohlenen Produkte, der Übereinstimmung der Empfehlungen mit der Risikobereitschaft und -tragfähigkeit der Mandanten. Hauptsache, die Finanzdienstleister entsprechen den bürokratischen Vorgaben und führen Zwangsabgaben an die Aufsicht ab. Damit werden Beratung und Produkte für die Bevölkerung noch weiter verteuert und verkompliziert. Ein Sparkassenpräsident sagte mal, es sei »Strangulierung«, nicht »Regulierung«.

HW: Wenn man bedenkt, dass Altersvorsorgeverträge heute über einen Zeitraum von bis zu 40 bis 45 Jahren geschlossen werden, dann könnte man auf die Idee kommen, schon alleine wegen der Risiken aus den Anlagevehikeln (also z. B. Lebens- oder Rentenversicherungsverträge) auf diese komplett zu verzichten. Wie sehen Sie das?

GH: Nach über 3.500 Beratungen in den letzten knapp 20 Jahren bin ich viel zu stark negativ beeinflusst von den vielen schlechten Konsequenzen von Anlagevehikeln in den Vermögen der überwiegenden Mehrheit meiner Mandanten. Es gibt Ausnahmen für wenige höchstvermögende Individuen. Anlagevehikel sind zunächst teuer, unflexibel und meistens intransparent. Sie gehen in der Regel auch nicht mit dem technischen Fortschritt, der sie heute m. E. in der Regel und für die meisten Verbraucher überflüssig macht. Meistens werden sie mit dem Argument des Steuervorteils verkauft. Im Verkauf führt das sofort dazu, dass die Verbraucher Steuerfreiheit mit Rentabilität gleichsetzen, was keinesfalls zutrifft. Im Verkauf führt das Steuerargument leider auch dazu, dass Verbraucher alle anderen Aspekte des modernen Lebens,

wie – internationale – Mobilität, Flexibilität in den persönlichen Zielen, Individualismus und auch langfristige rechtliche Sicherheit – SAG, VAG lässt grüßen – in diesem Moment vollkommen ausblenden. Insofern komme ich ohnehin schon nur ganz selten am Ende eines Beratungsprozesses überhaupt noch dazu, mich mit Mandanten über Anlagevehikel zu unterhalten – und noch viel seltener dazu, diese zu empfehlen. Ich werde hoffentlich keine 40 Jahre mehr leben, aber in der Altersvorsorge meiner Kinder haben diese Vehikel sicher keinen Platz.

AM: Wie Herr Hopmeier schon sagte, die Zukunft kennen wir alle nicht. Panik ist aber sicher nie ein guter Ratgeber – kein Vertrauen ist auch keine Lösung. Eine gute, neutrale Beratung scheint mir auch diesbezüglich der beste Rat zu sein. Die Vehikel selbst haben natürlich in der Regel ihre Schwächen – insbesondere auf Kosten- und Prognoseseite. Ich gehe aber aus meiner Beratungspraxis heraus davon aus, dass ein gar nicht so kleiner Teil unserer Bevölkerung sich den Service der Produkthanbieter gerne etwas kosten lässt, um so von leidigen Entscheidungen befreit zu sein und um sich nicht jeden Tag mit irgendwelchen Finanzfragen herumplagen zu müssen. Vielen ist das ein Graus. Die Vehikel können auch die Spardisziplin fördern. Eine schlechte Vorsorge ist immer noch besser als gar keine.

GH: Dem »convenience«-Argument von Herrn Mayer möchte ich widersprechen. Heute ist es für digital ausgestattete Menschen ganz leicht –»convenient« – geworden, ihr Vermögen einfach, transparent, risikobewusst, breit gestreut und kostengünstig selbst zu verwalten. Sobald meine Mandanten realisieren, wie viele Wochen und Monate sie für die »convenience« eines Vehikels arbeiten müssen, sagen sie fast immer, dass sie das Produkt nicht erworben hätten, wenn ihnen diese Kosten vorab klar geworden wären. Meine Erfahrung ist, dass die Anleger in erster Linie irgendwie die Vorstellung haben, Vermögensverwalter könnten die Zukunft besser vorhersehen, Fehler vermeiden oder magische Anlageprodukte auswählen, die sie reich werden lassen. Obwohl schon längst wissenschaftlich widerlegt, hält sich der Mythos immer noch hartnäckig.

HW: Sehen Sie letztlich einen durchgängigen Zielkonflikt zwischen Verbraucherschutz und Systemschutz?

AM: Ich denke, dass die Diagnose in einem breiten Konsens ist: Das althergebrachte Finanzsystem wird so nicht überleben. Es muss sich ändern, reformiert werden. Der konsequent an den Bedürfnissen des Verbrauchers ausgerichtete Schutz der

Verbraucherrechte kann diesen Wechsel nur befördern. Systemkonservatismus steht aber sicherlich im Gegensatz zu richtig verstandenem Verbraucherschutz!

Danke für das Gespräch!

3.7 Enorme Wohlstandsverschiebungen, Wohlstandsillusion, versteckte Lasten und unhaltbare Versprechungen

Die Ausgangslage

Deutsche Bürger sehen sich aktuell einer unglücklichen Kombination unterschiedlicher Einwirkungen gegenüber, nämlich

- der Auswirkungen einer Nullzinswelt
- mit einer »typisch deutschen« Vermögensstruktur (zu viel Geldvermögen) und einem »typisch deutschen« Sparverhalten (zu viele schlechte und teure Anlagevehikel),
- der Macht der Finanzdienstleistungslobby, die erfolgreich effizientere und transparente Anlage- und Vorsorgevehikel verhindert,
- der demographischen Entwicklung unseres Landes,
- hohen versteckten Lasten Deutschland sowie
- einigen Sonderfaktoren, wie bisher schlecht gemanagter Zuwanderung und deutlichen Defiziten in der öffentlichen Infrastruktur.

Diese – überwiegend unerfreulichen – Fakten sollten ernst genommen werden und gehen in die konkreten Handlungsempfehlungen des Kapitels 5 ein, um dem Leitsatz eines konstruktiven, wackeren Verhaltensökonomens entsprechend das Beste aus den Gegebenheiten zu machen. Hierzu ist es zunächst nützlich, die sich aus der obigen Gemengelage ergebenden Umverteilungswirkungen näher zu verdeutlichen.

Die wichtigsten Umverteilungswirkungen

Es wäre unfair und populistisch, die im Folgenden erläuterten Umverteilungswirkungen einzig der Geldpolitik der EZB anzulasten, da es wie oben beschrieben, **eine Mehrzahl von verursachenden Faktoren** gibt. Allerdings ist auch die Frage: »Welche Einflussgröße hat welchen Anteil an welcher Umverteilungswirkung?«, wenig hilfreich. Ganz nach dem Motto »Das Ergebnis zählt« lassen sich folgende Umverteilungswirkungen ausmachen: