

**Ausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und  
Verbraucherschutz**

**Wortprotokoll**

*der*

**95. Sitzung**

**Öffentliche Anhörung**

zum Thema

**Verbraucherschutz und Finanzmärkte**

Berlin, den 28.01.2009, 08:00 bis 10.43 Uhr

Sitzungsort: Berlin, Marie-Elisabeth-Lüders-Haus,  
Adele-Schreiber-Krieger-Straße 1

Sitzungssaal: 3.101

Vorsitz: Ulrike Höfken, MdB

**Einziger Tagesordnungspunkt:**

**S. 7 - 45**

"Verbraucherschutz und Finanzmärkte"

dazu die Stellungnahme der Sachverständigen <sup>1)</sup>

**Verbände/ Bundesländer/Ministerien**

**Ausschussdrucksache**

Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken  
Hauptgeschäftsstelle Berlin  
Dr. Holger Mielk

16(10)1160-D

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.  
Herrn Dr. Thomas Schürmann

16(10)1160-D

Stiftung Warentest  
Hermann-Josef Tenhagen

16(10)1160-E

Verbraucherzentrale Bundesverband  
Fachbereichsleiter Finanzdienstleistungen  
Manfred Westphal

16(10)1160-F

**Einzel Sachverständige**

Edda Castello  
Verbraucherzentrale Hamburg

16(10)1160-B

Prof. Dr. Udo Reifner  
Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.

16(10)1160-A

RA Dr. Julius F. Reiter  
Kanzlei Baum und Reiter & Kollegen

16(10)1160-C

**Nicht angeforderte Stellungnahmen**

Bundesverband Finanzdienstleistungen (AFW)

16(10)1164

Verband Geschlossene Fonds (VGF)

16(10)1165

VOTUM - Verband Unabhängiger Finanz-  
dienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V.

16(10)1169

GDV – Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e. V.

16(10)1172

<sup>1)</sup> Im Internet sind die Stellungnahmen unter „Stellungnahmen der Sachverständigen“ (Ausschussdrucksachen) abgelegt.

Anwesenheitsliste

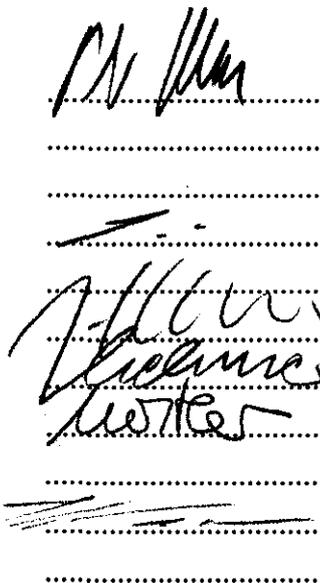
gemäß § 14 Abs. 1 des Abgeordnetengesetzes

Sitzung des Ausschusses Nr. 10 ( Ausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz )

Ordentliche Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift	Stellvertretende Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift
---	--------------	--	--------------

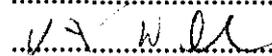
CDU/CSU

Bleser, Peter  
Heller, Uda Carmen Freia  
Holzenkamp, Franz-Josef  
Jahr Dr., Peter  
Jordan Dr., Hans-Heinrich  
 Klöckner, Julia  
Lehmer Dr., Max  
Lortler, Marlene  
Röring, Johannes  
Segner, Kurt  
Vogel, Volkmär Uwe



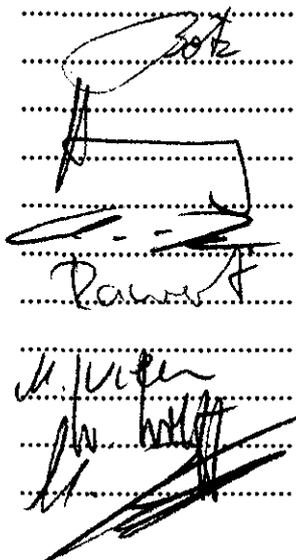
CDU/CSU

Borchert, Jochen  
Caesar, Cajus  
Connemann, Gitta  
Deittert, Hubert  
Göppel, Josef  
Jaffke-Witt, Susanne  
Pfeiffer, Sibylle  
Schindler, Norbert  
Schirmbeck, Georg  
Schulte-Drüggelte, Bernhard  
Zöller, Wolfgang



SPD

Blumentritt, Volker  
Botz Dr., Gerhard  
Drobinski-Weiß, Elvira  
Herzog, Gustav  
Ortel, Holger  
Priesmeier Dr., Wilhelm  
Rohwert, Mechthild  
Schieder, Marianne  
Volkmer Dr., Marlies  
Wolff (Wolmirstedt), Waltraud  
Zöllmer, Manfred

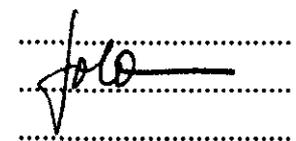


SPD

Bahr (Neuruppin), Ernst  
Groneberg, Gabriele  
Hiller-Ohm, Gabriele  
Hovermann, Eike  
Kelber, Ulrich  
Miersch Dr., Matthias  
Rossmann Dr., Ernst Dieter  
Schmitt (Landau), Heinz  
Steinecke, Dieter  
Teuchner, Jella  
Vogelsänger, Jörg

FDP

Geisen Dr., Edmund Peter  
Goldmann, Hans-Michael  
Happach-Kasan Dr., Christel



FDP

Schuster, Marina  
Solms Dr., Hermann Otto  
Wissing Dr., Volker

24

Anwesenheitsliste

gemäß § 14 Abs. 1 des Abgeordnetengesetzes

Sitzung des Ausschusses Nr. 10 ( Ausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz )

Ordentliche Mitglieder  
des Ausschusses

Unterschrift

Stellvertretende Mitglieder  
des Ausschusses

Unterschrift

DIE LINKE.

Binder, Karin  
Tackmann Dr., Kirsten  
Ulrich, Alexander

.....  
*Karin Binder*  
.....  
.....

DIE LINKE.

Bulling-Schröter, Eva  
Hill, Hans-Kurt  
Naumann, Kersten

.....  
.....  
.....

BÜ90/GR

Behm, Cornelia  
Höfken, Ulrike  
Waisch, Nicole

.....  
*Ulrike Höfken*  
*Nicole Waisch*  
.....

BÜ90/GR

Hettlich, Peter  
Höhn, Bärbel  
Kurth (Quedlinburg), Undine

.....  
.....  
.....



öff

**Ausschuss für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (10)**

**Mittwoch, 28. Januar 2009, 08:00 Uhr**

**Fraktionsvorsitzende:**

**Vertreter:**

CDU/ CSU

SPD

FDP

DIE LINKE.

BÜNDNIS 90/ DIE GRÜNEN

**Fraktionsmitarbeiter:**

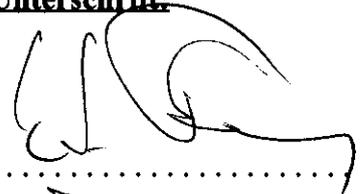
**Fraktion:**

**Unterschrift:**

(Name bitte in Druckschrift)

Heus

CDU/CSU



Teves

SPD

Teves

Musdralik

DIE LINKE

Musdralik

Versek

FDP

Versek

Bell

Grüne

Bell

Kreitwair

SPD

Kreitwair

## **Tagesordnungspunkt**

### Verbraucherschutz und Finanzmärkte

**Die Vorsitzende:** Ich würde Sie bitten, Platz zu nehmen. Denn, auch wenn vielleicht noch nicht alle da sind, wir müssen anfangen.

Ich begrüße Sie alle ganz herzlich. Ich freue mich sehr, dass Sie da sind, Frau Bundesministerin Ilse Aigner, ebenso die Mitglieder des Ausschusses für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz und vom Bundesministerium ebenfalls die Staatssekretärin Ursula Heinen. Ich begrüße ganz herzlich unsere Sachverständigen und natürlich auch die Zuhörer auf den Rängen dort oben. Seien Sie alle recht herzlich willkommen.

Nach Übereinstimmung aller Fraktionen ist für die Anhörung ein zeitlicher Rahmen bis 11.00 Uhr vorgesehen.

Zum Verfahren: Die Anhörung wird nach einem Beschluss des Ausschusses nach den Vorgaben der sogenannten „Berliner Stunde“ ablaufen: Auf die fünfminütigen Statements der Sachverständigen folgt eine Fragerunde der Fraktionen. In dieser Runde richten je ein Fragesteller pro Fraktion der beteiligten Ausschüsse Fragen an die Sachverständigen, die darauf direkt antworten. D. h., Sie bekommen eine Frage gestellt und antworten direkt darauf. Die Zeit wird immer gestoppt, weil jede Fraktion hier unterschiedliche Fragemöglichkeiten je nach Fraktionsgröße hat. Bei kleinen Fraktionen müssen Sie schneller antworten als bei großen. Aber auch die sind interessiert, möglichst viel von Ihnen bis zum Ablauf der Hälfte des Zeitkontingents zu erfahren, das dieser Fraktion zur Verfügung steht. Dann gibt es eine weitere „offene Runde“. D. h., es besteht Fragemöglichkeit für weitere Ausschussmitglieder mit jeweils direkter Antwort des angesprochenen Sachverständigen unter Anrechnung auf das Zeitkontingent der Fraktion des Fragestellers. Diese Runde endet mit dem Ablauf der den Fraktionen zur Verfügung stehenden Zeit.

Ich gehe davon aus, dass nach den Eingangsstatements eine Gesamtzeit von ca. 140 Minuten verbleibt. Die genaue Aufteilung dieses Zeitrahmens werde ich im Anschluss an die Statements mitteilen. Das Ausschusssekretariat misst die Zeit. Ich bitte um Verständnis für dieses Verfahren.

Ich begrüße jetzt unsere Sachverständigen im Einzelnen: vom Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken Hauptgeschäftsstelle Berlin, Dr. Holger Mielk; vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband, Dr. Thomas Schürmann; von der Stiftung Warentest – Finanztest, Hermann Josef Tenhagen, und von der Verbraucherzentrale Bundesverband, Manfred Westphal.

Einzelsachverständige sind Frau Edda Castello von der Verbraucherzentrale Hamburg, Prof. Dr. Udo Reifner vom Institut für Finanzdienstleistungen und Dr. Julius Reiter von der Kanzlei Baum und Reiter & Kollegen.

Dann würden wir anfangen. Ich bitte Herrn Dr. Holger Mielk um das Wort.

**Dr. Holger Mielk (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Hauptgeschäftsstelle Berlin):** Vielen Dank, Frau Vorsitzende, Frau Bundesministerin. Zunächst herzlichen Dank für die Einladung zur heutigen Anhörung, der wir gern Folge geleistet haben. Gestatten Sie mir eine kurze Vorbemerkung. Der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband sind hier heute für die Anbieterseite geladen. Wir haben im Vorfeld wie alle anderen Sachverständigen auch eine schriftliche Stellungnahme abgegeben. Die haben wir jedoch nicht

nur im Namen der beiden hier repräsentierten Spitzenverbände abgegeben, sondern im Namen aller kreditwirtschaftlichen Spitzenverbände, die im Zentralen Kreditausschuss zusammengeschlossen sind, also auch im Namen des Bundesverbandes deutscher Banken, des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands und des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken. Wir waren der Meinung, dass es durchaus auch im Interesse der Parlamentarier sein dürfte, wenn Sie ein Meinungsbild des gesamten Kreditgewerbes erhalten und nicht nur ein Meinungsspektrum der beiden hier repräsentierten Verbände.

Zu den heute auf der Tagesordnung stehenden Fragen vielleicht folgende kurze einleitende Bemerkungen: Die aktuelle, in ihrem Ausmaß in dieser Form für niemanden vorhersehbare Finanzmarktkrise und die daraus resultierenden Verluste vieler Anleger haben dazu geführt, dass Kunden mit Blick auf die Anlagen am Kapitalmarkt verunsichert sind und letztlich auch die Qualität der Anlageberatung in Frage stellen. Wir sind uns dessen bewusst. Die Problematik, die daraus resultiert, wird von Seiten des Kreditgewerbes auch ernst genommen. Denn langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen sind nach unserem Dafürhalten im Bankgeschäft schlicht unabdingbar. Es liegt daher auch im Interesse der deutschen Kreditwirtschaft, das Vertrauen der Anleger in die Anlageberatung zu stärken. Die aktuelle Diskussion zeigt aus unserer Sicht im Kern das zwei Aspekte für die Anleger von besonderer Bedeutung sind: zum einen eine verständliche und prägnante Information vor allem bei komplexen Produkten, auf der anderen Seite die Beratung entsprechend dem nachvollziehbaren Anlegerprofil des Kunden. Auf diese Aspekte möchte ich im Zusammenhang mit einzelnen, im Fragenkatalog diskutierten Maßnahmen kurz eingehen, zunächst vielleicht zum Thema der vorgeschlagenen Dokumentation jedes einzelnen Beratungsgespräches.

Im Moment ist es so, dass im Kreditgewerbe die einzelne Anlageberatung an das bereits bei der Begründung der Wertpapiergeschäftsbeziehungen ermittelte Anlegerprofil anknüpft, welches auch entsprechend dokumentiert ist. Auf diese Dokumentation wird dann in der Folge bei jedem einzelnen Geschäft wieder rekurriert. In anderen Bereichen, in denen ebenfalls eine Dokumentation erforderlich ist, etwa Steuerberatung, Rechtsberatung und ähnliches, ist die Situation eine gänzlich andere als im Wertpapiergeschäft. Bei uns kommen eine Vielzahl von Beratungssituationen vor, die alle einzeln dokumentiert werden müssten, während das in anderen Fällen in dieser Vielzahl nicht der Fall ist. Die Einhaltung der Grundsätze dieser sogenannten anleger- und objektgerechten Beratung wird durch entsprechende organisatorische Vorkehrungen gewährleistet. Die Anforderung nach einer Einzeldokumentation aller Beratungsgespräche würde zu einer erheblichen bürokratischen Belastung auf Seiten der Anbieter führen. Wir sind der Meinung, dass das nicht der richtige Weg ist. Aus unserer Sicht ist es deutlich sinnvoller, dass allen Anlegern der bereits genannte WpHG-Fragebogen, in dem das Anlegerprofil dokumentiert wird, zur Verfügung gestellt wird. Aus unserer Sicht ist der eherne Grundsatz der, dass derjenige, der einen Anspruch geltend macht, die Voraussetzungen dieses Anspruches auch zu beweisen hat. In vergleichbaren Bereichen, wie beispielsweise in der schon zitierten Steuerberatung oder auch der Rechtsberatung, ist das auch so. Der Kunde hat zu beweisen, dass der Geschäftspartner Pflichten verletzt hat. Eine umfassende Umkehr der Beweislast wäre aus unserer Sicht ein erheblicher Eingriff in die deutsche Rechtssystematik, der in diesem Fall nicht gerechtfertigt ist. Wir sind auch nach unserem Dafürhalten im Bankgeschäft schlicht der Meinung, dass die heute bereits von den Gerichten geschaffene Verteilung der Verantwortlichkeiten, die dort bereits hinterlegten Beweislastenerleichterungen für die Kunden, durchaus ausreichend sind und zu einem fein austarierten

Kräftegleichgewicht zwischen den beteiligten Partnern führen.

Letzter Punkt der Vorbemerkung: Stichwort Verlängerung der Verjährungsfrist, Aufhebungsparagraph 37a Wertpapierhandelsgesetz. Gerade im letzten Jahr hat sich noch einmal sehr deutlich gezeigt, wie volatil die Finanzmärkte sind. Bei derart volatilen Märkten und einer derartigen Schnellebigkeit dieses Geschäfts Verjährungsfristen von zehn Jahren vorzusehen, wie das jetzt vorgeschlagen wird, ist aus unserer Sicht nicht der richtige Weg. Es muss auch für die Anbieterseite ein Mindestmaß an Rechtssicherheit geschaffen werden, dass die Verjährung dann zu einem bestimmten Zeitpunkt auch eingetreten ist. Bei einer zehnjährigen Verjährungsfrist werden die Beweisprobleme für ein Verfahren, das beispielsweise nach neun oder neunehalb Jahren angestrengt wird, enorm sein, und für niemanden wird zu gewährleisten sein, dass hier tatsächlich noch die nötigen Beweise geführt werden können. Insofern wird auch durch eine solche Maßnahme ein Kräfteungleichgewicht geschaffen, welches aus unserer Sicht nicht sachgerecht und angemessen ist. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, dass der Zeitpunkt der Beratung bzw. des Geschäftsabschlusses der maßgebliche Zeitpunkt ist, zu dem der Verjährungsbeginn anfängt, damit wir einen objektiven Zeitpunkt haben, auf den wir für die Fristbemessung abstellen können. Vielen Dank.

**Dr. Thomas Schürmann (Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.):** Vielen Dank Frau Vorsitzende, Frau Ministerin. Wir bedanken uns für die Einladung zur Anhörung zu diesem in der Tat wichtigen und kontroversen Thema. Ich kann mich zunächst alldem anschließen, was mein Vorredner, Herr Mielk, ausgeführt hat und möchte noch einige wenige ergänzende Anmerkungen vornehmen. Zum einen, wir haben schon ein sehr dichtes Regelungsgeflecht, vor allem seit Ende 2007, seit Umsetzung der europäischen MiFID-Richtlinie durch das Finanzmarktrichtlinienumsetzungsgesetz und die Ausführungsverordnungen dazu. Das alles hat zur Folge, dass die Kreditinstitute bei der Anlageberatung jetzt schon, entsprechend den Grundsätzen der anleger- und objektgerechten Beratung, die Angaben des Kunden zu seinen Anlagezielen, seiner Risikobereitschaft, seinen Kenntnissen, seinen Erfahrungen, seinen finanziellen Verhältnissen aufnehmen und auf dieser Basis Finanzinstrumente aufgrund der aktuellen Marktlage für den Kunden herausuchen und in diese Richtung beraten. Nur, es liegt im Wesen des Kapitalmarkts, dass es Risiken gibt. Auch eine noch so gute Beratung kann bestimmte Risiken nicht berücksichtigen, weil diese zum Zeitpunkt der Beratung und der entsprechenden Empfehlung einfach nicht erkennbar sind. Von daher konnten die insbesondere seit der Lehman-Pleite im September 2008 eingetretenen Verwerfungen an den Märkten tatsächlich in der Zeit davor nicht vorhergesehen werden. Das ist vielleicht in gewisser Weise schicksalhaft, aber es ist einfach so. Deshalb kann aufgrund der Marktentwicklungen auch eine ordnungsgemäße Beratung Verluste der Anleger im Ergebnis nicht ausschließen. Dies vorab.

Dann eine Anmerkung zu dem Thema Produkt-TÜV oder Ampel-Kennzeichnung. Das war auch ein Aspekt, der in der Politik stark diskutiert wird. Richtig ist, dass der Anleger vertrauen muss. Vertrauen in die Institute und Berater, und dazu braucht er Informationen. Er muss aufgrund von Informationen eigene Entscheidungen treffen, aber das kann er nur, wenn er sinnvoll informiert wird. Bislang kann der Anleger bereits auf eine Vielzahl von Informationen zurückgreifen. Nach unserer Einschätzung haben wir eine Überlast an Informationen, auch bedingt durch das Regelungsgeflecht aus Brüssel. Umfangreichste Prospekte, die der Anleger einfach nicht lesen und verstehen kann. Aus dem Grunde halten wir es für sinnvoll, dem Kunden bei aktiv vertriebenen komplexeren Produkten eine Kurzinfor-

mation mit den wesentlichen Kriterien des Finanzinstruments an die Hand zu geben, und hierbei auf vorhandene Risiken in verständlicher Form hinzuweisen. Wir glauben, dass nur so der Anleger, wenn er nicht wirklich Kapitalmarktfachmann ist, mitgenommen und seinem Verständnishorizont entsprechend informiert werden kann. Das halten wir für sinnvoll. Es gibt bereits auch auf europäischer Ebene entsprechende Überlegungen zu Kurzinformationen. Es hat sich allerdings in Diskussionen gezeigt, dass dies in der Praxis relativ schwer zu realisieren ist, vor allem, wenn man hier eine Standardisierung vornehmen möchte. Bislang deutet Vieles darauf hin, dass es lediglich im Bereich der Investmentfonds auf europäischer Ebene in absehbarer Zeit einen Vorschlag geben wird. Darüber hinaus allerdings nicht. Kritisch sehen wir Überlegungen für einen sogenannten Produkt-TÜV oder eine Ampel-Kennzeichnung. Hier fürchten wir, dass das Gegenteil dessen eintreten wird, was beabsichtigt ist. Solche Maßnahmen könnten nämlich bei Anlegern die falsche Erwartungshaltung hervorrufen, dass ein zertifiziertes oder zum Zeitpunkt der Empfehlung als risikoarm gekennzeichnetes Produkt zu keinen Verlusten führen könne. Das ist nicht der Fall. Man sieht auch an den hohen Volatilitäten, wie sich der Markt sehr schnell ändern kann. Wenn ein Produkt einmal mit „grün“ gekennzeichnet war und es würde dann seine Qualität ändern, dann ist diese ursprüngliche Ampel-Kennzeichnung im Grunde hin-fällig. D. h., das ist eine zu große Reduktion der Komplexität, die dem Kunden wahrscheinlich Steine statt Brot geben würde. Auch würde ein Produkt-TÜV oder eine Ampel-Kennzeichnung die Gefahr in sich bergen, dass sich die Anleger nicht mehr mit der Funktionsweise des jeweiligen Finanzinstru-ments selbst befassen, da sie ausschließlich auf die Zertifizierung und die entsprechende Einstufung vertrauen.

Noch eine letzte Anmerkung zum Thema „unabhängige Beratung“ oder „Honorarberatung“: Es gibt bislang in der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs und in dem ganzen regulatorischen Rah-menwerk schon die Verpflichtung zur anleger- und objektgerechten Beratung, die auch von der Auf-sicht, der BaFin, überwacht wird. Es besteht eine weitgehende und detaillierte Offenlegungspflicht für alle Gebührenkosten und Zuwendungen aufgrund der Zivilrechtssprechung des BGH und der aufsicht-lichen Gesetzgebung. Ob die Honorarberatung sich nun weiter verbreiten wird, ist eine Frage des Wettbewerbs. Das muss sich am Markt entscheiden. Wenn man bedenkt, dass in der Praxis dieser Beratungsansatz bislang nur bei sehr wohlhabenden Kunden im sogenannten Bereich des Private-Banking Anwendung findet, dann macht das deutlich, dass dies wahrscheinlich kein Instrument ist, um Otto-Normal-Verbraucher noch entsprechend beraten zu können. Wie gesagt, letztlich ist das eine Frage, die dem Markt überlassen bleiben muss. Nach unserer Einschätzung und Erfahrung erwarten die meisten Privatkunden auch im Finanzdienstleistungsbereich - wie in vielen anderen Wirtschaftsbe-reichen - immer noch überwiegend eine unentgeltliche Beratung. Jetzt noch einmal zusammengefasst: Wir schlagen vor, das dokumentierte Anlegerprofil dem Kunden auszuhändigen, eine gesonderte In-formation im Falle einer Änderung des Anlegerprofils vorzunehmen und verständliche Kurzinformatio-nen für aktiv vertriebene komplexere Finanzinstrumente dem Kunden auszuhändigen, um auf diese Weise das Vertrauen und auch das Verständnis des Kunden und seine Entscheidungen besser zu ermöglichen. Vielen Dank.

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrte Frau Ministerin, sehr geehrte Abgeordnete, erst einmal vielen Dank für die Einladung. Wir beschäftigen uns bei der Stiftung Warentest seit etwa 20 Jahren mit Finanzdienstleistungen und schreiben dann dar-

über in „FINANZTEST“. Ich will es ganz kurz machen, weil wir eine 15seitige Stellungnahme vorgelegt haben. Die Frage ist doch, brauchen wir mehr Regeln? Die Antwort ist relativ einfach. Offenkundig brauchen wir mehr Regeln, weil der Markt nicht funktioniert hat und der Markt für die Menschen da ist und nicht die Menschen für den Markt. Was für Regeln brauchen wir? Wir brauchen einmal Regeln, die die Ungleichgewichte zwischen den Anbietern und den Kunden verringern. Diese Ungleichgewichte existieren. Wir brauchen Regeln, die das Marktversagen nach Möglichkeit verhindern. Und wir brauchen Regeln, die die gedeihliche Funktion des Marktes ermöglichen. Ich teile das jetzt einmal auf. Was brauchen wir? Als erstes gegen die Ungleichgewichte: Wir brauchen die gleichen regulatorischen Anforderungen für Produkte. Es war nicht einzusehen, dass es für geschlossene Immobilienfonds keine vernünftigen Regeln gibt. Es ist nicht einzusehen, dass für 360.000 Zertifikate auf dem deutschen Markt im Grunde keine Regulierung funktioniert, weil niemand die kennt. Wenn man in Sparkassen oder Banken oder Volksbanken ist, wird gesagt, wir kennen sieben oder acht von den Produkten, die wir zurzeit aktiv vertreiben. Der Rest, der wird nur vertrieben, wenn der Kunde danach fragt. Dann fragt man sich, wie 140 Milliarden an Investitionen in dem Marktsegment zustande gekommen sind. Wir brauchen Transparenz über Kosten, Chancen und Risiken des Produktes. Ein Vorstand einer Bank wird über ein Produkt dann urteilen, wenn es „triple-a“ geratet ist, und er wird ein zweiseitiges Papier haben. Ein Kunde soll im 20seitigen Prospekt lesen oder in einem 30seitigen oder 50seitigen. Das kann nicht im Sinne eines funktionierenden Marktes sein. Wir brauchen klare Preisschilder. Im Supermarkt haben Sie ein Preisschild am Regal. Da muss sogar angegeben werden, was 100 g eines bestimmten Produktes kosten. Versuchen Sie einmal, das Preisschild oder den Preisaushang in einer Bank zu finden. Die größte Palme – das ist ein guter Tip -, hinter der können Sie mal schauen, ob Sie den Preisaushang dort finden.

Das Letzte ist, Sie brauchen Regeln, die dann auch eingehalten werden. Ich gebe einmal ein Beispiel, die offenen Immobilienfonds. Vor zwei Jahren hat die Industrie hoch und heilig versprochen, nein vor fast drei Jahren, dass nach der letzten Krise, in der offene Immobilienfonds geschlossen werden mussten, Regeln geschaffen würden, die verhindern, dass diese offenen Immobilienfonds wieder geschlossen werden müssten. Das war so eine Art Selbstverpflichtung. Eingehalten worden ist die nicht. Heute stehen die Kunden mit diesen offenen Immobilienfonds wieder da, haben diese Anteile gekauft und können das Versprechen der Anbieter, nämlich dass sie jederzeit an ihr Geld herankommen können, nicht einlösen.

Zweiter Teil: Regeln, die den Markt dazu bringen, dass er auch funktioniert. Also wir finden, dass Produkte, die auf dem Markt angeboten werden und die zu großen Schäden bei den Kunden führen können, durchaus auch reguliert werden können. Das haben wir bei Pharmaka, das hat man auch bei Autos. Da gibt es übrigens einen TÜV. Der sorgt dafür, dass das Auto, was auf dem Markt ist, verkehrsfähig ist und mich nicht irgendwie gegen den Baum fährt. Dieses Auto kann ich im Zweifel zwei Jahre zurückgeben, wenn es nicht funktioniert hat. Es darf mehrfach repariert werden. Aber am Schluss kann ich es zurückgeben, wenn es nicht funktioniert hat, wenn es also das, was das Produkt versprochen hat, nicht eingehalten hat.

Der letzte Punkt: Wir brauchen natürlich in dem Bereich auch eine Präsenz der Marktteilnehmer, die auf dem Markt agieren wollen. Also, um das Beispiel Kaupthing zu nehmen. Wenn Kaupthing auf dem deutschen Markt in diesem Umfang verkauft, muss Kaupthing auf dem deutschen Markt präsent sein und auch fassbar sein. Für die Frage der Einlagensicherung empfiehlt sich aus Sicht der Stiftung Wa-

rentest, dass die Einlagensicherung dann vom deutschen Einlagensicherungsfonds übernommen wird, sozusagen als Kopfstelle oder von mir aus als Abwicklungsstelle, und dass die deutsche Einlagensicherung dann die entsprechenden Forderungen der Kunden gegenüber den ausländischen Banken geltend macht, damit man das auch vernünftig handhaben kann, damit der Kunde eine Chance hat und sich nicht nach Reykjavik wenden muss, um sein Geld zurückzubekommen.

Letzter Punkt: Zu den konkreten Regeln – Umkehr der Beweislast in der Beratung. Natürlich, im Grunde ist die Umkehr der Beweislast in der Beratung so ähnlich wie die zwei Jahre Garantie für das Auto. Zwei Jahre lang muss nämlich normalerweise der Hersteller beweisen, dass dieses Auto funktioniert hat. Deswegen brauchen wir auch eine Umkehr der Beweislast. Der Anbieter muss dafür sorgen, dass das Produkt funktioniert. Das Problem ist, dass im Verkauf der Verkauf provisioniert wird und der Kunde dann nach fünf, zehn oder zwanzig Jahren merkt, ob das Produkt funktioniert. Der Verkäufer hat aber sein Geld sofort gesehen. Das müssten alles Heilige sein, diese Verkäufer, wenn das nicht zu Marktungleichgewichten führen sollte. Deswegen brauchen wir auch eine Haftung für mehr Jahre, damit Finanzdienstleistungsprodukte, die länger brauchen, um Wirkung zu erzielen, die auch auf Ländieranlagen zum Teil zugeschnitten sind, damit die dann auch noch mal in die Haftung gezogen werden können, und dass nicht nur die ersten drei Jahre. Das Letzte ist dann, wenn man das marktkonform regeln wollte, dann muss man in die Provisionsregelungen rein. Das Vernünftigste wäre, wenn Provisionen an den Anbieter oder den Verkäufer sozusagen im Gleichklang mit dem Produkt gezahlt werden, also sozusagen eine Bestandsprovision. Solange der Kunde das Produkt behält und damit zufrieden ist, bekommt auch der Verkäufer eine Provision. Eine Vorabprovisionierung, die dafür sorgt, dass der Verkäufer sofort profitiert und der Kunde dann in 30 Jahren gucken kann, ob das Produkt funktioniert hat, kann nicht im Sinne einer funktionierenden Marktwirtschaft sein.

Letzte Anmerkung: Wir sind so ein bisschen hier in der Phase, in der wir den Verbraucherschutz an anderen Stellen vor 25 - 30 Jahren gehabt haben. Es gibt den berühmten Ökonomen George A. Akerlof, Nobelpreisträger für Ökonomie, der hat das einmal am Gebrauchtwagenhandel durchexerziert. Gebrauchtwagen konnte man nicht mehr in den USA für vernünftige Preise verkaufen, weil die Kunden den Gebrauchtwagenhändlern nicht über den Weg getraut haben. Das führte dann dazu, dass auch ein Gebrauchtwagenhändler, der ein vernünftiges Produkt hatte, dieses nicht mehr zu einem vernünftigen Preis verkaufen konnte. Man muss das Vertrauen wieder herstellen, dass der Gebrauchtwagenhändler ein vernünftiges Produkt anbietet. Dafür braucht man Regeln. Daran müssen wir jetzt arbeiten, damit das wieder klappt. Danke.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Herzlichen Dank Frau Vorsitzende, Frau Bundesministerin, sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete, auch ich darf mich für die Einladung zur heutigen Anhörung ganz herzlich bedanken. Die Finanzkrise hat mehrere Dinge aufgezeigt.

Erstens: Alles ist mit allem verbunden. Die Krise hat, angefangen mit fehlendem Verbraucherschutz als einer der Ursachen in den USA, sich in die ganze Welt fortgepflanzt. Die Krise hat auch besonders den Kreditbereich, aber auch den Anlagebereich, betroffen. Alles ist mit allem verbunden. Zweitens: Objektive und subjektive Faktoren wirkten hier zusammen. Am Ende spielt wesentlich fehlendes Vertrauen eine ganz wesentliche Rolle. Drittens: Anlässlich der Krise zeigt sich, vieles aber auch schon vorher, dass Verbraucherschutz, zusammen mit dem Vertrauen in Einlagensicherung und Anlegerent-

schädigung zusammen mit Transparenz und nicht nur die Stabilität der Finanzinstitutionen, zu den wesentlichen Rahmenbedingungen für funktionierende Finanzmärkte gehört. Wir brauchen also Regeln.

Zum Anlegerschutz: Anbieter haben in der Vergangenheit rechtlich ein Schlaraffenland in Deutschland vorgefunden, kurze Verjährungsfristen, ganz anders als sonst im Zivilrecht. Es geht hier nicht um das Thema volatile Märkte, sondern ganz einfach darum, ob ich als Anleger mit der oft langfristig wirkenden Beratung eine professionelle Beratung meines Gegenübers bekommen habe, wie man das überall bei Beratungsverträgen erwarten können muss. Der Beginn der Verjährungsfrist ist übrigens nach geltendem Recht schon an ein objektives Kriterium gebunden. Sehr einseitig ist auch die Beweislast auf den Anleger nach deutschem Recht verlegt. Das bisschen Darlegungslast, die die Anbieter nach der Rechtssprechung haben, können sie in 99 % der Fälle locker erfüllen. Eine Verlagerung der Beweislast in Richtung Anbieter wäre dem deutschen Recht auch nicht fremd, wenn man zum Beispiel das Arzthaftungsrecht oder das Produkthaftungsrecht nimmt. Wenn nicht eine gänzliche Umkehr der Beweislast, so brauchen wir zumindest erhebliche Beweiserleichterungen, die durch eine klare, nicht manipulierbare Beratungsdokumentation unterstützt werden müssten und bei denen Unvollständigkeiten und Unklarheiten zu Lasten des Anbieters gehen müssten. Ich möchte hier beispielhaft auch an den Verbraucherschutz beim Verbraucherkredit erinnern. Die Richtlinie, die keine ganz maximalharmonisierte ist, muss jetzt umgesetzt werden. An drei bis vier Stellen sehen wir eine dringende Notwendigkeit, etwas im Sinne des Verbraucherschutzes zu tun, etwa bei der Werbung, bei Restschuldversicherungen und bei der vorzeitigen Rückzahlung von Krediten. Finanzprodukte sind komplex, werden immer komplexer. Auch das ein Grund, warum wir den mündigen Verbraucher in diesem Bereich faktisch noch nicht haben.

Wir brauchen eine Vereinfachung von Produkten, das kann nicht kurzfristig erreicht werden, das ist uns völlig klar, und eine wesentliche Vereinfachung und Verkürzung der Informationen und eine Kennzeichnung zu den wesentlichen Eigenschaften. Es kann eine Ampel sein, muss es aber nicht.

Zum Schluss einige Worte zum Vertrauen: Die Finanzkrise hat deutlich gemacht, dass unabhängige Beratung mehr denn je gefragt ist. Fast 150.000 Menschen haben versucht, bei unserer Hotline durchzukommen. Auch der direkte Ansturm bei den Verbraucherzentralen war enorm. Es zeigt sich nicht nur hierdurch, dass die Kapazitäten schon für die Beratung bei weitem nicht ausreichen. Hier muss der Bund mit unterstützen, um hier zu raschen Verbesserungen zu kommen. Wir möchten auch mit den Verbraucherzentralen eine Marktwächterfunktion ausfüllen, die es kapazitätsmäßig erlaubt, den Finanzmarkt, zum Beispiel Produkte, Produktinformationen, Vertriebspraktiken, zu beobachten, auszuwerten, im Notfall Alarm zu schlagen und die BaFin zum Handeln aufzufordern. Wir glauben, dass eine solche Aufgabe bei uns am besten aufgehoben und angesiedelt wäre. Nur ein Teil unserer bereits formulierten Forderungen im Verbraucherschutz lässt sich kurzfristig bis zum Ende der Legislaturperiode verwirklichen. Darüber sind wir uns klar. Ich zähle dazu zum Beispiel die anfangs erwähnten Maßnahmen im Anlegerschutz, bei der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie und auch die für uns sehr wichtige Reform des Kontopfändungsrechts mit der Einführung des P-Kontos. Herzlichen Dank.

**Edda Castello (Verbraucherzentrale Hamburg):** Vielen Dank für die Einladung. Ich komme von der Verbraucherzentrale Hamburg. Ich möchte vier Punkte anführen. Der erste betrifft die Informations-

pflichten. Wir sind der Meinung und der Überzeugung, dass diese ausufernden Informationspflichten, die wir mittlerweile bei fast allen Finanzprodukten haben, ein Irrweg sind. Wir wissen inzwischen, dass die Verbraucher das nicht lesen. Packen von 30, 40, 50 Seiten, die zuweilen auch nur noch auf CD oder USB-Stick zum Produkt geliefert werden können, sind nicht zumutbar. Sie werden nicht gelesen, das weiß jeder von Ihnen, der vielleicht auch mal einen Telekommunikationsvertrag abgeschlossen hat. Gewiss haben Sie den auch nicht gelesen. Also, Informationspflichten bringen dem Verbraucher nichts. Aus Verbraucherberatungssicht nützen sie uns allenfalls etwas, wenn wir feststellen, dass irgendwo die Informationspflichten verletzt worden sind, woraus man dann eventuell Honig saugen kann, etwa für Vertragslösungen oder –anpassungen. Also weg von diesen ausufernden Informationspflichten. Die Verbraucher verstehen es nicht. Selbst wenn sie es verstünden, hätten sie keine Möglichkeit, ihr Handeln darauf zu stützen. Ich denke, dass wir den Weg hin zu sicheren Produkten versuchen müssen. Das Auto ist schon ein paar Mal genannt worden. Jeder Mensch kann sich in ein Auto setzen und kann einigermaßen damit rechnen, dass er nicht gefährdet wird. Genauso müssen wir bei Finanzprodukten davon ausgehen, sicher davon ausgehen können als Normalverbraucher, dass er, wenn er so etwas kauft, unterschreibt, dass er in seiner finanziellen Angelegenheit nicht geschädigt wird. Sehr viele Finanzprodukte haben im Augenblick es im Keim schon in sich, dass sie eine Schädigung mit ziemlicher Sicherheit hervorrufen. Ich darf erinnern an die beliebten Kapitallebensversicherungen und Rentenversicherungen. Jedes Jahr werden von diesen lang laufenden Verträgen eine Million Verträge gekündigt, und zwar nicht aus Spaß oder aus Leichtfertigkeit, sondern aus guten oder jedenfalls triftigen Gründen. Der durchschnittliche Schaden pro Jahr beläuft sich Jahr um Jahr auf ungefähr dreieinhalb Milliarden für den Verbraucher. Das ist Geld, das für die richtige Altersvorsorge weg ist. Solche Produkte darf es eigentlich gar nicht geben. Jedenfalls hat es bislang der Wettbewerb nicht geschafft, dass diese Produkte vom Markt verschwinden oder besser konstruiert sind.

Der zweite Punkt: Wenn wir schon Informationen fordern, natürlich brauchen wir Information, niemand wird sich gegen die richtigen Informationen stellen, dann aber auch bitteschön die richtigen. Die wichtigste Information für den Verbraucher, wenn er etwas kauft, ist, was kriege ich und was kostet der Spaß. Was kostet der Spaß? Der Preis eines Finanzprodukts, das ist im Augenblick nicht erkennbar. Noch nicht einmal dort, im Kreditbereich, wo wir die Vorschriften des effektiven Jahreszins haben, können wir sicher sein, dass das wirklich das ist, was der Verbraucher dafür bezahlen muss, denn die Kosten werden in Nebenprodukten versteckt. Sie werden in Kombinationsprodukten versteckt. Was das alles am Ende kostet ist viel viel mehr, als das, was sich im effektiven Jahreszins widerspiegelt. Ebenso ist es bei Renditeangaben, bei Sparprodukten, die noch nicht einmal Pflicht sind. Auch hier werden zahlreiche Nebenkosten durch Kombinationsprodukte, durch Zusatzprodukte oder durch Verschiebung versteckt, sodass der Kunde nicht wirklich weiß, was er bezahlen muss für das Wichtige, was ihn sein Leben lang begleiten soll.

Zur Informationspflicht sind jetzt hier Fragen der Ampel-Kennzeichnung aufgekommen; das wird im Ernährungsbereich diskutiert und ist dort schon etwas weiter fortgeschritten. Wir befassen uns gedanklich erst seit einigen Monaten mit dieser Frage und finden das eigentlich immer sympathischer, um so mehr, als wir jetzt von der Bankenseite und Anbieterseite hören, wie vehement sie sich dagegen sträuben. Das ist für uns ein wichtiges Indiz dafür, dass das dafür wahrscheinlich eine mögliche Form ist. Man kriegt das auch hin. Zertifikate würden von uns höchstens ein „gelb“ bis „rot“ bekommen. Man kann alle Finanzprodukte, es gibt nun wirklich auch nicht so viele, das sind alles bloß Varia-

tionen derselben Grundform, ganz gut in drei oder vier Kategorien „Sicherheit“, „Flexibilität“, „Rendite“ und „Nachhaltigkeit“ einteilen. Für diese vier Kriterien kann man Farbkennzeichen vergeben oder Daumen nach oben oder Daumen nach unten. Das bekommen wir hin und das schaffen wir, die Verbraucherverbände mit der Stiftung Warentest, ganz sicherlich.

Letzter Punkt ist die Frage der Beratung, der unabhängigen Beratung: Wir haben auf dem Höhepunkt der Finanzkrise im November/Dezember, oder jedenfalls auf dem für die Verbraucher gefühlten Höhepunkt der Finanzkrise, ein „Finanzzofon“ eingerichtet. Das haben wir sehr schnell mit finanzieller Hilfe der Bundesregierung aus dem Boden gestampft, und haben wie gesagt, 150.000 Leute nicht beraten, sondern die haben versucht, unseren Rat zu bekommen. Wir haben nur einen Bruchteil davon abdecken können. Die Erkenntnisse, die wir hier gewonnen haben, die wir auch schon natürlich durch unsere bisherige Beratungstätigkeit gewonnen haben, sind desolat. Die Leute wissen überhaupt nicht was sie in ihrem Portfolio oder in ihren Schubladen haben. Sie rufen an und fragen: „Ich hab da was, ist das denn sicher?“ „Ja, was ist denn das?“ „Ja, das ist bei der ‚Commerzbank‘ wahlweise ‚Deutsche Bank‘.“ „Ja, wie heißt denn das?“ „Ja, das heißt Garant mit Expresszertifikat.“ „Ist das wirklich ein Zertifikat? Ist es kein Zertifikat, ist es vielleicht ein Fonds?“ Die Leute wissen es nicht. Sie blättern hilflos in ihren Unterlagen. Sie wissen nicht wirklich, was sie dort abgeschlossen haben. Ich finde das erschütternd, weil das eigentlich die Beratungsleistung der Banken und Versicherungen sein sollte, den Leuten mindestens zu erklären, ob sie nun eine Waschmaschine oder einen Geschirrspüler kaufen. Wir in den Verbraucherzentralen, ich spreche da auch für die Kollegen in den anderen Bundesländern mit, sind im Prinzip fähig und willens und bereit, diese Beratung auf breiter Basis zu machen. Wir können das, wir haben die Kompetenz. Einige machen es schon auf mehr oder weniger breiter Basis. Die Frage ist, wer bezahlt es? Im Augenblick bezahlen es die Verbraucher. Wir bekommen mit dem Geld, was die Verbraucher für die Beratung zahlen, mit Ach und Krach die Beratungsleistung hin, also die reine Beratungstätigkeit des Verbrauchers. Wenn wir noch die Miete und die anderen Nebenkosten dazurechnen und wirklich ehrlich rechnen würden, dann merken wir, dass wir wahrscheinlich alle ein bisschen dazubuttern. Auf dieser Basis können wir natürlich nicht wirklich große Kreise der Bevölkerung erreichende Beratung anbieten. Wir brauchen hier eine kräftige Starthilfe, insbesondere aber auch nicht nur für die Beratung im Einzelfall, bei der es nicht nur bleiben kann, sondern auch für die grundsätzlichen Arbeiten, für Aktivitäten im Verbandsklagebereich. Hier haben wir schon mit den bestehenden Gesetzesinstrumenten wunderbare Möglichkeiten, etwa mit der Verbandsklage durch Unterlassungsverfahren, durch Gewinnabschöpfungsverfahren, einiges dazu beizutragen, dass der Markt bereinigt wird. Aber wir haben im Augenblick bloß die Gesetze, aber leider noch nicht die Kapazitäten, um die Möglichkeiten auch tatsächlich gesetzlich umzusetzen. Vielen Dank.

**Prof. Dr. Reifner (Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.):** Ganz herzlichen Dank für die Einladung. Bei dem Thema ist man natürlich versucht zu sagen, in zwanzig Jahren Hearings, die ich hier im Bundestag gemacht habe, ist das jetzt so eine Bilanz. Wie haben wir Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen betrieben? Was ist daraus jetzt geworden? Und deswegen – ich habe das so ein bisschen in der Stellungnahme drin -, aber es kann natürlich nicht Sinn sein. Sondern es geht jetzt um die Krise aktuell.

Ich will mal ganz generell vorausschicken. Wir im iff haben ein Prinzip. Wir machen Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen, wenn wenigstens 80 % der Bevölkerung tendenziell von dieser Fi-

nanzdienstleistung betroffen sein kann. Das ist so ein Prinzip, weil die oberen 20 % Geld genug haben, sich gute Beratung im Privaten Banking einzukaufen. Deswegen sehen wir die Krise auch etwas anders. Wir sind auch engagiert in den internationalen Organisationen. Wir haben gerade in London eine große Konferenz gemacht. Ich glaube 36 Staaten waren da. Wir arbeiten eng mit den amerikanischen Kollegen vom NCIC zusammen, und wir sind insgesamt einer etwas anderen Meinung.

52 oder 62 Fragen haben Sie, glaube ich, gestellt. Davon ist eine zum Kredit- und die restlichen zum Anlegerschutz. Wir glauben, dass es sich um eine Kreditkrise handelt und nicht um eine Anlegerkrise. Es heißt ja auch nicht Subprime-Anlagen, sondern Subprime-Kredite. Diese waren in der Basis. Glauben Sie nicht, dass das nur in Amerika war, und dass wir im Augenblick nur amerikanische Kredite abbezahlen. Subprime heißt ja Bucher auf Deutsch. Wir zahlen nicht nur diese Bucher-Kredite jetzt ab, weil sie die Schuldner dort nicht mehr abzahlen können. Sondern wir haben genügend eigene davon. Das ist eigentlich die Krise in ganz Europa. Wenn Sie sich den Anlagemarkt angucken, und darum geht es Ihnen hier in diesem Hearing, dann sehen Sie, dass sämtliche Anlagerenditen irgendwo verdient werden müssen. Die werden insgesamt von den Kreditnehmern verdient. Ja, die müssen die Zinsen erwirtschaften. Ob Sie jetzt ein Wertpapier haben oder irgendeine Risikoanlage, das sind alles Kredite, die investiert werden müssen. Die drei großen Schuldnergruppen, die das erarbeiten, sind die Unternehmen, ist der Staat und ist der Verbraucher. Die müssen das aufbringen. D. h., wenn Sie Renditen rausgeben über 11, 20, 100 % durch irgendeine Weise, müssen die auf der anderen Seite erwirtschaftet werden. Was man in dieser Krise hätte lernen können, auch für die Bevölkerung, ist, dass es nichts umsonst gibt, dass die Leute selber merken, ich gebe meinem Nachbarn einen Kredit, wenn ich eine Anlage tätige. Wenn ich 20 % verdiene, dann muss der das irgendwo erwirtschaften. Diese Lohnzuwächse haben wir in Deutschland nicht in den letzten Jahren. Natürlich ist jetzt, nachdem man dieses Kreditsystem so weit getrieben hat, dass die Ausfallquoten immer größer wurden. Die Ausfallquoten, die Sie kennen in Deutschland, sind nicht die wahren. Nehmen Sie eine Bank wie Citibank, die hat einfach die Kredite verlängert bis ins Ultimo hinaus. Sie wissen gar nicht, welche alle fällig sind. Denn die Schulden - wenn Sie die bei Kettenkrediten wirklich einmal zusammennehmen, dann wissen Sie, ganz viele Kredite sind da als normal geführt, die in Wirklichkeit uneinbringlich sind, weil man die Raten immer wieder refinanziert. Und dass jetzt bei den ausgefallenen Krediten, den Subprime - wir haben letztes Jahr über Non Performing Loans und den Verkauf von Krediten gehört - versucht wird, diese Risiken wegzuschieben, weil man beim Verbraucher das Geld nicht mehr bekommt. Da setzen jetzt die Betrügereien untereinander ein. Da gibt es jetzt Anleger, die man mit hohen Renditen lockt, damit sie Risiken übernehmen. Jetzt ist es in der Tat so, dass der eine Anleger am anderen Anleger verdient, weil der eine macht die Rendite und der andere bekommt sein Kapital nicht mehr zurück, nach dem Spruch, ich verspreche Ihnen jede Rendite, wenn ich Ihnen das Geld dafür nicht zurückgeben brauche.

Punkt 2: Kommen wir zum Anlagebereich. Also, wir haben diese sieben Prinzipien verantwortlicher Kreditvergabe gegeben. Ich kann Ihnen sagen, der aktuelle Entwurf, der im Bundestag liegt, zum Verbraucherkredit verstößt gegen alle sieben Prinzipien. Aber das will ich hier nicht weiter ausführen. Vielleicht haben wir dann noch mal Gelegenheit. Was Frau Castello schon gesagt hat, möchte ich unterstreichen. Die Informationsideologie, dass man mit Information alles schaffen kann, hat dazu geführt, dass wir immer schlechtere Produkte zulassen. Ich habe das Gutachten für das Europaparlament in der OGAW-Richtlinie gemacht. Ich habe gesagt, das werden Sie noch ausbaden müssen, das

war 1999, was Sie jetzt zulassen an der Beimischung von Futures, Options usw. in diesen Bereichen. Wenn Sie die Produkte deregulieren, also immer mehr Atommüll machen und dann nur noch regulieren wie die Verteilung passiert, dass niemand mehr den nehmen soll, dann werden Sie das Problem nicht in den Griff bekommen. Wir müssen dazu zurückkommen, im Finanzmarkt Produkte zu regulieren, und zwar nur die Produkte zuzulassen, die überhaupt einen Sinn machen bzw. diejenigen, die keinen Sinn machen, entsprechend labeln.

Wenn ich zu den Informationen komme, die vorgeschlagen sind, dann gibt es zwei ganz einfache Prinzipien: Der Preis muss wahr und klar sein und das Produkt muss wahr und klar sein. Das sind die beiden Prinzipien. Da das Produkt bei Finanzdienstleistungen auch in Geld besteht, ist Preistransparenz und Produkttransparenz fast dasselbe. Sie müssen Geld deutlich machen, was es hat. Da gibt es die One-Price-Doktrin, d. h., Sie müssen für den Verbraucher einen Preis ausweisen, der die Zeitkomponente und die Kostenkomponente drin hat. Beim Konsumentenkredit werden Sie das hier gerade wieder nicht verabschieden. 50 % des Preises wird dort nach der jetzigen Gesetzesvorlage nicht im effektiven Jahreszins drin sein. Wenn Sie jetzt eine Rendite machen, dann müssen Sie einen solchen Zinssatz, der die Zeit anbetrifft, ausgeben. Das kann man sicherlich machen. Bei der Produktwahrheit, da denke ich, kommt es darauf an, was machen die 80 % Verbraucher, die ich hier sehe, mit diesen Produkten? Da ist es sehr unterschiedlich, ob Sie es für die Altersvorsorge, die Wohnfinanzierung, die Bildung oder ihre eigene Risikoversorge anlegen, oder ob Sie sagen, ich will einfach nur Geld damit machen. Das sind zwei Unterschiede. Ich denke, wir haben eine Pflicht, diese Funktion in der Gesellschaft, die Altersvorsorge, Wohnfinanzierung, Bildung und Risikoversorge gegen Unglück oder so, zu schützen. D. h., wir können nicht alle Anlageprodukte gleich schützen. Wo Altersvorsorge draufsteht, muss auch Altersvorsorge drin sein. Das bedeutet, dass die Kriterien, die wir bei der Förderung im Alterszertifizierungsgesetz für die Riester-Rente haben, immer angewandt werden müssen, wenn jemand sagt, ich verkaufe dir Altersvorsorge. Es kann doch nicht sein, dass ich jemandem, der zu mir kommt und sagt, ich will für mein Alter vorsorgen, Lehman-Zertifikate verkaufe. Das ist doch Unsinn, dass wir so etwas ermöglichen.

Wir haben drei Arten von Produkten: Wir haben Sparprodukte, wir haben Risikoprodukte und wir haben Wettprodukte. Das sind die drei Arten. Wenn Sie also irgendetwas kennzeichnen wollen, finde ich, sollte jeder draufschreiben, was es ist. Ist es eine Risikoübernahme, ein Future, eine Option usw., die tatsächliche Risiken übernimmt, oder ist es ein reines Wettprodukt. Da sehe ich ein Label. Aber eine Ampel kann ich mir schwer vorstellen. Die müsste 100 Farben haben.

Den letzten Punkt, den ich noch mal anführen möchte, wo ich auch mit Herrn Obama übereinstimme, der gesagt hat, Risiken müssen da bleiben, wo sie generiert wurden. Dieses Weggeben der Risiken an andere, das Weiterdrücken, ist zu einem Sport geworden. Wir haben es bei dem Verkauf der Kredite gesehen, wir haben es bei diesen ganzen Wertpapieren gesehen. Der eine schiebt es dem anderen zu und am Schluss bleibt es beim Staat. Verbraucherschutz heißt heute Staatsschutz. Denn die meisten Leiden, die der Verbraucher haben wird, wird er dadurch bekommen, dass dieser Staat hier in die Haft genommen wird, und dass dadurch gewisse Auswirkungen auf unsere Budgets, auf unsere parlamentarische Arbeit usw. erfolgen. Wesentlich ist also dieser Grundsatz, dass Sie den verwirklichen, dass Risiken nicht abgeschoben werden. Denn wenn diejenigen, die die Risiken produzieren, sie auch hinterher wenigstens teilweise mit ausbaden müssen, wird ihnen ihr Appetit an der Produktion von Risiken vergehen. Das sind präventive Maßnahmen, die langfristig wirken und nicht sofort. Dafür würde

ich gerne einen Stufenplan sehen. Dankeschön.

**RA Dr. Julius F. Reiter (Kanzlei Baum und Reiter & Kollegen):** Ja, sehr geehrte Frau Vorsitzende, sehr geehrte Frau Ministerin, vielen Dank für die Einladung. Von Verbraucherseite sind hier viele Dinge genannt worden, mit denen ich voll übereinstimme. Ich selbst gehöre einer Kanzlei an, die ausschließlich Verbraucher bei fehlgeschlagenen Kapitalanlagen berät. Deshalb habe ich vielleicht noch eine stärker praktische Sicht bei diesem Problemkomplex. Die meisten meiner Mandanten, und das trifft genau auf das zu, was Frau Castello schon gesagt hat, wissen überhaupt nicht, was sie gekauft haben und auf welche Risiken sie sich eingelassen haben. Wer jetzt glaube, das sind unmündige Leute, der irrt. Der typische Mandant, der Verbraucher, der kommt, betrifft alle Bildungsschichten – also vom kleinen Facharbeiter bis zum Unternehmer, bis zum Konzern-Chef. Alle sind in diesem Bereich ungeübt. Deshalb sind es Vertrauensgeschäfte. Auch Informationspflichten nützen nichts. Information ist nicht alles. Ohne bestimmte Information ist alles nichts. Diese bestimmten Informationen sind nun gerade nicht die verkaufsfördernden Informationen und werden dann gerne im Beratungsgespräch weggelassen. Deshalb halte ich von den Informationspflichten nichts. Es muss einfach konsolidiert werden, dass es Vertrauensgeschäfte sind. Deshalb kommen wir ohne anständige Haftungsgrundlagen nicht weiter. Die derzeitige Finanzkrise hat die schlimmsten Befürchtungen bestätigt. Die Finanzkrise hat zu einem Marktversagen geführt, das durch verantwortungslose Finanzgeschäfte herbeigeführt wurde. Es ist vorhin das Beispiel genannt worden, dass Informationsasymmetrie zu Marktversagen führt. Das ist diese Theorie von Akerlof am Beispiel der Gebrauchtwagen. Die trifft hier genauso auf den Finanzbereich zu. Denn intransparente Produkte haben dazu geführt, dass der Verbraucher bzw. Anleger nicht unterscheiden konnte, ob er ein gutes oder ein schlechtes Produkt kauft. Dies hat dazu geführt, dass seine Kapitalanlagen fehlgeschlagen sind. Umgekehrt, ist es in der Subprime-Krise den Vorständen der Banken nicht anders ergangen. Sie haben als Vorstände, mit fremdem Geld allerdings, investiert in Subprime-Produkte; die mit „triple-a“ gerated wurden und in denen keine werthaltigen Kredite drin waren. D. h., also auch dort hat die Informationsasymmetrie diesmal nicht auf Seiten der Verbraucher, sondern auf Seiten der Banker zu dem Marktversagen geführt, das jetzt der Steuerzahler bezahlen muss. Es handelt sich also um eine tiefe Vertrauenskrise, in der wir jetzt stecken. Ich merke das in den Mandantengesprächen, weil ich da sehr nah am Bürger dran bin. Wenn von Finanzdienstleister-Seite geglaubt wird, man müsse hier gesetzgebungsmäßig nichts machen, und es sei schon alles gut und es würde schon alles ausreichen, dann kennt man den Kunden nicht, kennt man den Verbraucher nicht. Denn dieses Vertrauen muss zurückgewonnen werden und das schafft man nicht, wenn man weiter macht wie bisher.

Ich möchte einmal an der Stelle an das erinnern, was Ludwig Erhardt gesagt hat. Soziale Marktwirtschaft ist eine Veranstaltung für den Verbraucher, nicht für die Wirtschaft. Wir müssen uns einfach, glaube ich, zurückbesinnen auf das, wofür Finanzdienstleister da sind. Sie haben sich immer mehr wegentwickelt von dem, wofür sie eigentlich auch diese ganzen Privilegien genießen. Sie sind dafür da, die volkswirtschaftliche Wohlfahrt zu steigern. Kreditvergabe muss wohlfahrtssteigernd sein. Wenn man sich aber der Verantwortung durch Kreditverkauf entziehen kann, dann führt das zu verantwortungsloser Kreditvergabe, wie die Praxis zeigt. Das Gleiche gilt für den Verkauf von Produkten. Hier ist mal das Beispiel mit dem Auto genannt worden. Diese Finanzprodukte lassen sich nicht in zwei Jahren oder drei Jahren innerhalb der Gewährleistungsfrist, innerhalb der Verjährungsfrist beurteilen,

sondern sie sind langfristig angelegt. Dementsprechend kann man sich mit diesen kurzen Verjährungsfristen als Anbieter der Verantwortung sehr leicht entziehen. Insofern ist die Verlängerung der Verjährungsfristen ein ganz wichtiges Kriterium, bei dem der Gesetzgeber Nachbesserungen herbeiführen muss. Wir sehen auch, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht überhaupt keine Funktion für den Verbraucher übernimmt. Aus der Praxis heraus: Man kann eine Beschwerde bei deutlichen Unregelmäßigkeiten einreichen. Dieser Beschwerde wird nachgegangen. Man erhält dann ein lapidares Schreiben: „Vielen Dank für die Eingabe. Wir werden Ihrer Beschwerde nachgehen. Bitte erwarten Sie keine Antwort von uns. Nach §9 des Kreditwesengesetzes sind wir zum Stillschweigen verpflichtet.“ D. h., man erhält als Bürger auch keine Information, wie ein solches Verfahren ausgeht. D. h., hier zeigt sich, wie sinnlos es für den Verbraucher ist, dass es eine Finanzdienstleistungsaufsicht gibt, die aus Steuergeldern größtenteils bezahlt wird und von der er nichts hat. Von Anbieter-Seite aus: Das Problem ist einfach, die Beaufsichtigten, die ihre Aufsicht selber zahlen. Da ist im Grunde genommen schon eine Interessenskollision. Es gibt diesen Arbeitskreis Anlegerschutz, dem ich selber angehöre. Herr Westphal wird es bestätigen, dass wir die letzte Sitzung vor fünf Jahren hatten, weil schon ein Problem da ist, dass sich die Finanzdienstleistungsaufsicht mit diesem Thema beschäftigt, das nicht im Interesse der Beaufsichtigten ist. Wir brauchen eine Harmonisierung der Aufsichtsziele. Im Versicherungsaufsichtsbereich ist das schon immerhin besser als im Bankenaufsichtsbereich. Im Versicherungsaufsichtsbereich spielt der Verbraucherschutz auch eine Rolle als Aufsichtsziel, in der Bankenaufsicht nicht. Das führt auch dazu, dass man bei Sonderprüfungen, die durchgeführt werden, keinen Zugriff auf Unterlagen hat, selbst wenn dort Straftatbestände erfüllt worden sind, sodass bei dem Bürger der Eindruck erweckt wird, dass sich der Staat bzw. die Aufsicht auch teilweise dort, wo es die Verfehlungen gibt, zum Büttel für Kriminelle macht. Das kann nicht gut gehen.

Nehmen wir das Beispiel mit dem Badenia-Bausparkassen-Skandal, wo Kleinanlegern überteuerte Immobilien verkauft wurden. Dort gab es Wirtschaftsprüfergutachten, die zunächst von der Staatsanwaltschaft angefordert wurden, unter großen Schwierigkeiten dann ins Ermittlungsverfahren eingeführt worden sind, und die dann wieder zurückgefordert wurden. Wenn ein Anwalt heute in diese Ermittlungsakten hineinschaut, sind diese maßgeblichen Gutachten, mit denen er für den Anleger Ansprüche durchsetzen kann, nicht drin. D. h., er hat dort ein Informationsdefizit und das wird begünstigt durch das Handeln der Finanzdienstleistungsaufsicht. Ich möchte aus der Praxis auch wieder einen Vorschlag machen, den ich als Einziger hier gemacht habe, ein zwingendes Schiedsverfahren vorzuschlagen. Viele Bürger kommen durch verantwortungslose Kreditvergabe, wenn wir den Bereich nehmen, etwa Immobilienfondsbeteiligungen, Kredit zur Altersvorsorge, in die Situation, dass sie fast mittellos sind, wenn sie merken, dass die Ausschüttungen ausbleiben bzw. diese Kapitalanlage fehlgeschlagen ist. Wir sind in einer ähnlichen Situation wie im Arbeitsrecht. Wenn einer gekündigt wird, dann ist es so, dass im Grunde genommen der Arbeitgeber am längeren Hebel sitzt und natürlich theoretisch den Arbeitnehmer aushungern lassen könnte. Deshalb hat man im Arbeitsrecht diesen Güte Termin, der dem Verfahren vorangeschrieben ist, wo dann eine paritätische Besetzung der Richter stattfindet, also auf Arbeitnehmer-Seite einer, auf Arbeitgeber-Seite einer. Weit über 90 % dieser Verfahren enden mit einem Vergleich. Das ist in meinen Augen auch für den Bereich des Kapitalanlage rechts wünschenswert, denn über die Verfahren kann man den Schwächeren schützen.

Es geht immer um das Verhältnis David gegen Goliath, nämlich über Verfahren und Formalismen auszuhungern, sodass der Schwächere einfach nur über die Verzögerung der Prozesse nicht zu seinem

Recht kommt.

Umkehr der Darlegungs- und Beweislast ist eigentlich der wichtigste Punkt. Es ist nämlich nicht vergleichbar mit einem anderen Rechtsgebiet. Dort hat man einen Verbraucher, der zum Anwalt geht und einen Sachverhalt darlegt und der Anwalt sagt ihm, so sieht die Rechtslage aus, beispielsweise beim Verkehrsunfall – einer ist über Rot gefahren –, das ist das Bußgeld, was drohen kann, wenn man das beweisen kann, dass einer über Rot gefahren ist.

Im Kapitalanlagerecht sieht das anders aus. Der Kunde weiß in der Regel gar nicht, was dieses Produkt genau beinhaltet, d. h., es muss der Sachverhalt erst ermittelt werden. Das ist auch das Problem für den Anwalt selbst. Er weiß die Hintergründe nicht. Die Dokumentationspflichten sind nicht so, dass er genug an Informationen hat, sodass die Sachverhaltsermittlung maßgeblich für den Ausgang des Prozesses ist. Die kann man als Anwalt nur erlangen, wenn man Einblick beispielsweise in die Kreditakten oder die Kundenakte hat. Also hier ist die Umkehr der Darlegungsbeweislast für uns ein ganz wichtiger Punkt zur Rechtsdurchsetzung.

**Vorsitzende:** Vielen Dank. Dann kämen wir jetzt zur Fraktionsrunde. Frau Klöckner hat das Wort.

**Abg. Julia Klöckner:** Herzlichen Dank. Ich bin etwas verwundert über die Einlassungen der Bankenvertreter. Man hat den Eindruck, als sei überhaupt nichts passiert, als müsste nichts geändert werden, als sei alles bestens. Deshalb meine Nachfrage an Herrn Dr. Mielk und Herrn Dr. Schürmann. Habe ich das richtig verstanden, dass Ihr einziger Vorschlag ist, dass man jetzt gute, übersichtliche Broschüren austeilten soll und dann sei damit gut getan, wo auch die Risikobereiche ausgezeichnet sind? Die erste Frage wäre, warum hat man das nicht schon vorher getan und zweitens, habe ich das richtig verstanden, dass das Ihr einziger Vorschlag ist?

Nächste Frage: Kann es sein, dass Produkte verkauft werden, nicht weil sie gut sind, sondern weil sie an dem Tag verkauft werden müssen oder in der Woche? Wie erklären Sie sich, dass die Risikobereitschaft der Deutschen laut einer Marktstudie des Deutschen Aktieninstituts nach wie vor konservativ ist, aber die Anlageprodukte immer risikoreicher geworden sind?

Kurze Frage und Hinweis zu Herrn Westphal: Eines muss ich noch korrigieren, diese Hotline der Informationen ist nicht die des VzBv, sondern finanziert vom BMELV. Das Geld kommt daher und wir danken, dass Sie das ausgeführt haben im Namen des BMELV. Eine Frage: Halten Sie es für sinnvoll, dass diese anbieterunabhängige Beratung ausgebaut wird, und dass sich z. B. Banken daran beteiligen, weil u. a. dieser Beratungsnotstand dadurch entstanden ist? Wie könnte das Ihrer Meinung nach aussehen?

Und letzte Frage an Herrn Tenhagen: Macht es Sinn, wenn wir eine andere Art Berufshaftpflicht für einzelne Finanzberater einführen und eine Berufsqualifikation? Denn ich habe jetzt einige E-Mails bekommen, die ich als Spam betrachte, wo freie und private Finanzberater unterwegs sind und sich als Anlageberater gerieren. Sollten wir da nicht analog zum Versicherungsvertragsgesetz, also zu den Versicherungsvermittlern, auch hier dieses einführen?

**Dr. Holger Mielk (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Hauptgeschäftsstelle Berlin):** Frau Klöckner, wenn Sie gestatten, dann antworten Kollege Schürmann und ich nacheinander, weil Sie uns beide angesprochen haben. Ich möchte dem Kollegen nicht die Möglichkeit nehmen,

auch zu antworten.

In der Tat, zunächst einmal haben wir das so vorgetragen, wie Sie es verstanden haben. Die beiden Verbesserungsvorschläge, die wir unterbreitet haben, sind zunächst einmal die, die wir für opportun halten. Warum wir das bisher nicht gemacht haben, das kann ich Ihnen nicht sagen. Vielleicht haben wir den Bedarf vorher nicht in dieser Form gesehen. Das vermag ich nicht zu beurteilen.

Was die zweite Frage anbelangt, ob Produkte gleichsam – hier sind viele Vergleiche aus dem Konsumbereich gezogen worden, wie auf dem Wochenmarkt 5 Minuten vor zwei, oder kurz vor Toreschluss abverkauft werden müssen – ich halte das nicht für Inhalt unseres Geschäftsmodells. Ich kann Ihnen aber jetzt auch nicht sagen, dass das in keinem einzigen Fall geschehen wäre. Dazu fehlt mir schlichtweg der Überblick über die Vielzahl der Geschäfte.

Der letzte Punkt, da bitte ich um Verständnis, da müssten Sie mir noch einmal helfen. Die dritte Frage, die Sie an uns gerichtet haben, es waren so viele, ich habe es nicht geschafft mitzuschreiben. ... Warum wird immer risikoreicher angelegt, obwohl nach statistischen Aussagen nach wie vor eher ein risikoaverses Anlegerprofil angegeben wird? Das ist eine Frage, die können wir als Banken natürlich schlecht beantworten. Der Kunde wird im Rahmen einer Meinungsumfrage um eine Stellungnahme gebeten, wie sein Anlageprofil ist. Dann sagt er im Zweifelsfall natürlich: keinen Geldverlust, sondern renditeorientiert, aber möglichst sicher. Das ist aus meiner Sicht eine Plattitüde. Das wird jeder antworten, wenn er dann in der konkreten Situation ist und vor der Frage steht, ob er ein Produkt nimmt, welches vielleicht eine Verzinsung von 2 % bietet oder ein anderes Produkt, welches vielleicht 5 % bietet, bei dem ihm auch von unabhängiger dritter Seite gesagt wird, dass dieses 5 %ige Produkt sicher ist. Dann wird er im Zweifelsfall zu dem 5 %igen Produkt greifen. Wie sich hinterher herausstellt, war dieses 5 %ige Produkt aber risikoreicher. Ich spiele hier auf einen Sachverhalt an, der wiederholt auch von Seiten der Verbraucherschützerkollegen angesprochen worden ist, Stichwort Kaupthing. Vor 2 oder 3 Jahren hätte mit Sicherheit auch die Verbraucherschützerseite durchaus zu Kaupthing-Anlagen geraten. Heute in der Rückschau wissen wir, das Kaupthing problematisch war. Also es ist ausgesprochen defizil, diese Frage im Rahmen einer ex-post-Betrachtung zu entscheiden. Es ist aus unserer Sicht bei der Risikobewertung auf eine ex-ante-Bewertung abzustellen. Das ist auch der entscheidende Unterschied zu den Konsumbeispielen, die hier getroffen oder hergestellt worden sind, ob eine Glühbirne einen Energieverbrauch in der Klasse A oder G hat. Das steht unmissverständlich fest. Das steht heute fest und das steht auch in einem Jahr fest. Ob ein Anlageprodukt den gewünschten Renditeeffekt erzielt hat, das kann ich heute bewerten anhand der mir zur Verfügung stehenden Daten. Das muss aber eine Prognoseentscheidung sein, zwangsläufig. Ob die in 3 Jahren zutrifft, weiß kein Mensch. Wenn ich dann in 3 Jahren sage, es war eine Fehlentscheidung, dann ist es so, als wenn Sie das schon vor 3 Jahren verlangt hätten. Dann müssen Sie von jedem verlangen, dass er eine Glaskugel auf dem Tisch hat. Die haben wir nicht.

**Dr. Thomas Schürmann (Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.):** Wenn Sie gestatten, würde ich gerne vorab etwas ergänzen. Jeder macht Fehler. Natürlich haben die Banken oder die Mitarbeiter in Banken, Vorstände von Banken, Fehler gemacht, das ist völlig unstrittig. Wenn da ein anderer Zungenschlag herüber gekommen sein sollte, dann bitte ich um Nachsicht, so war das nicht gemeint. Selbstverständlich sind Fehler gemacht worden. Dort wo Fehler im Einzelfall gemacht worden sind, besteht eine Haftung und zwar nach dem geltenden Recht. Nicht nur 2 Jahre lang muss man das

Wertpapier zurücknehmen, sondern während der ganzen Verjährungsfrist, die im Moment 3 Jahre beträgt, also länger als beim Autokauf. Die Institute, da kann ich erst einmal von unseren eigenen Instituten sprechen, die etwa Lehman-Zerfikate vertrieben haben, es waren sehr wenige, arbeiten eigeninitiativ diese Sachverhalte auf. Da wird jeder Fall angesehen, jeder Fall wird bewertet, liegt hier ein Beratungsfehler vor, ein Beratungsfehler ja oder nein. Dann gehen diese Sparkassen auf die Kunden zu, also die Hamburger Sparkasse beispielsweise kann man hier ganz konkret erwähnen, die wird auch in Kürze in der Presse darüber berichten, wie sie das handhabt und jetzt in den Fällen, in denen Beratungsfehler vorlagen, auch Entschädigung leisten. Das sind aber eben immer Einzelfälle. Man kann jetzt daraus, das ist eigentlich unser Punkt, nicht den umfassenden Schluss ziehen, dass nun in jedem Fall, in dem jemand dann Anlegerverluste erlitten hat, im Zweifel ein Beratungsfehler einer Bank oder einer Sparkasse vorgelegen haben müsste. Das erst einmal vorab.

Unsere Vorschläge, ich würde sagen, es sind 4 Vorschläge:

Der Erste: Aushändigung des dokumentierten Anlegerprofils, also des sogenannten WphG-Bogens.

Der Zweite: Wenn sich an dem Anlegerprofil etwas ändert, dann muss natürlich auch diese Änderung dokumentiert und ausgehändigt werden.

Der dritte Punkt: Aushändigen verständlicher Kurzinformationen bei komplexeren Produkten.

Der vierte Punkt: Ist dieses Thema von - auf neudeutsch - Financial Education ein Aspekt, der auch auf Brüsseler Ebene behandelt wird, der auch hier in Deutschland eine große Rolle spielt und wo auch die Verbraucherzentralen und so verdienstvolle Presseorgane etwa wie Finanztest eine wichtige Rolle spielen können und auch noch weiter spielen sollten? Da gibt es auch aus England ganz gute Vorbilder, die dort auch in den Schulen, schon vom Staat getrieben, Finanzbildung betreiben. Das sind die vier Punkte, die wir für sinnvoll halten, die wir auch für Stellschrauben halten, an denen man Situationen verbessern kann. Bei den anderen fürchten wir eher kontraproduktive Entwicklungen.

Sie haben gefragt, warum wir oder die Banken das nicht schon so machen würden. Ich muss sagen, es geschieht ja schon. Die meisten Institute bieten – gerade bei solchen Zertifikaten - Kurzinformationen an. Es gibt keine gesetzliche Verpflichtung, dies zu tun. Man könnte sich auch eine Selbstverpflichtung vorstellen, man könnte an eine gesetzliche Regelung denken, es geschieht in der Praxis überwiegend, aber nicht flächendeckend. Die Gesetzgebung ist, das ist hier von allen Beteiligten auch zu Recht kritisiert worden, immer noch sehr stark auf umfassendste und detaillierteste Information angelegt. Frau Castello hat das eigentlich sehr plastisch zum Ausdruck gebracht. Sie sagt, in diese umfangreichen Prospekte schaut man hinterher, wenn irgendetwas passiert ist, rein, als Anwalt oder Verbraucherzentrale, versucht irgendwo einen kleinen Fehler zu finden. Ich will nicht sagen das fehlende Komma, irgendetwas was möglicherweise in einem so umfangreichen Prospekt fehlt, den der Kunde nie gelesen hat, weil er ihn wahrscheinlich auch nicht verstehen wird, aber von Gesetzeswegen vorgeschrieben ist. Dann versucht man daraus einen Haftungstatbestand zu konstruieren. Das kann nicht Sinn der Konzeption sein. Das ist nicht sinnvoll, aber es ist eben geltendes Recht, ist auch von Brüssel in weiten Teilen vorgegeben. Das halten wir nicht für sinnvoll. Soweit sehe ich sogar eine relativ große Einigkeit mit den anderen Sachverständigen hier am Tisch.

Letzte Frage: Gibt es einen Verkauf im Hinblick auf konkrete Absatzzahlen, konkrete Vorgaben, ich weiß nicht, wie in der Praxis in jedem einzelnen Institut verfahren wird. Auch da gibt es klare gesetzliche Bestimmungen, Regelungs- und Interessenskonflikte. Es darf nicht sein, dass Anlagen nur vor dem Hintergrund vertrieben werden, dass möglicherweise bestimmte höhere Provision dahinter ste-

cken. Es geht immer um eine anleger- und objektgerechte Beratung. Es ist Aufgabe der Finanzaufsicht, dies institutionell in den Instituten sicherzustellen, zu überwachen. Das geschieht auch. Die entsprechenden Instrumente sind in den Instituten eingerichtet. Das alles hat sich jetzt noch verschärft, oder ist intensiviert worden, im Nachgang zur Umsetzung der MiFID-Richtlinie. Das ist erst die neue rechtliche Regelung, die wir erst seit 2007 in Deutschland in Kraft haben, so dass man aus Ereignissen, die sich vielleicht vorher abgespielt haben, jetzt auch nicht unbedingt auf die Gegenwart und Zukunft schließen kann. Aber jedenfalls klare Aussage, eine von Einzelfällen abgesehene flächendeckende Verkaufsvorgabe ohne Rücksicht auf Anlegerprofil und Objektgerechtigkeit der Beratung würde ich für die gesamte deutsche Kreditwirtschaft ausschließen. Wie gesagt, andere Einzelfälle mag es immer geben.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Ich bemühe mich um Kürze, herzlichen Dank. Ich bitte wirklich um Verzeihung, dass bei der Hotline unsere Kooperation mit dem Verbraucherschutzministerium unter den Tisch gefallen ist. Das sollte nicht sein. Natürlich hätten wir diese Aktion ohne das schnelle Handeln – auch des Verbraucherschutzministeriums – niemals so schnell durchführen können, dafür sind wir natürlich sehr dankbar.

Sie hatten zur unabhängigen Beratung gefragt, Frau Klöckner, wie man das auch durch eine Anbietermitfinanzierung fördern kann. Es gibt verschiedene Modelle. Ich denke, da muss man jetzt einmal kurzfristig darüber reden. Es gibt zum einen die Möglichkeit, das ist auch schon lange Teil unseres Programms, hier einen Fonds einzurichten und aufzubauen, in den dann auch Mittel der Anbieterseite fließen könnten. Das ist das eine. Wir haben zuletzt, aber auch einmal durch eine wissenschaftliche Analyse erarbeiten lassen, die können wir sicher auch bald veröffentlichen, ob es nicht andere Möglichkeiten gibt, z. B. eine Anbindung an das FinDAG. Das FinDAG regelt grundsätzlich die Arbeit der BaFin. Es ist aber nicht nur die Aufsichtstätigkeit der BaFin dort geregelt. Es ist z. B. dort auch die Aufgabe der Prüfstelle für Rechnungslegung, die eine ganz andere Aufgabe der BaFin ist, dort geregelt. Diese Prüfstelle ist auch nicht weisungsabhängig von der BaFin. Das wäre nach dieser Aussage eine Möglichkeit, um hier das gesetzlich anzudocken, auch für die Funktion des Marktwächters, die wir gerne übernehmen wollen.

Dann fragten Sie – Finanzberatergleichbehandlung: Natürlich, wir haben hier auf den unterschiedlichen Sparten, Vermittler, Kredit, Anlage, die unterschiedlichsten Regelungen was Tätigkeit, Qualifikation, Haftung von Vermittlern und Beratern angeht. Hier brauchen wir einen Gleichklang. Dieses Konzept der spartenbezogenen Vermittlung wird sowieso durch die zunehmende Allfinanzberatung im Vertrieb ad absurdum geführt. Hier brauchen wir eine Vereinheitlichung, da wo das möglich ist, und es ist an vielen Stellen möglich, auch Brüssel überlegt das, aber die Mühlen in Brüssel mahlen bekanntlich – gerade in Finanzdienstleistungsthemen – sehr langsam.

Kaupthing, da kann ich nur sagen, habe ich selber gelesen, Finanztest hat frühzeitig Skepsis geäußert und das konnte man frühzeitig nachlesen.

Ich will noch ganz kurz auf die Frage zum Beratungsverschulden eingehen. Vieles entscheidet sich doch gerade zum Vertragsschluss. Wenn hier der Fehler gemacht wird, dass man die falsche Anlagegruppe auswählt, dass man Zertifikate und keine festverzinslichen auswählt, dann muss man nicht nach Vertragsschluss schauen, was sich da alles noch entwickelt. Da ist das Kind mit der fehlerhaften Beratung in den Brunnen gefallen. Das sind diese Fälle. Wenn dann noch grob fahrlässig oder vor-

sätzlich in das Protokoll aufgenommen wird, dass dies angeblich auf Kundenwunsch erfolgt sei, obwohl man das selber aktiv verkauft hat, weil man es verkaufen wollte, weil man den Druck hatte und die Provision dazu verdienen wollte.

Financial Education hat Möglichkeiten, hat aber auch Grenzen. Ich sehe darin jetzt kein Mittel zur Lösung dieser speziellen Finanzkrise. Es ist etwas, was man von Kindheit an aufbauen muss, dass man praktische Kompetenz entwickelt, aber das Allheilmittel hierin zu sehen, das kann ich nun wirklich nicht bestätigen.

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Eine Vermögensschadenshaftpflicht für jeden, der Finanzprodukte verkauft, ist sicher sinnvoll. Gleiche Regeln für die Leute, die gleiche Dinge verkaufen auch. Wichtiger ist aber noch, dass die Struktur stimmt, dass nämlich der Verkäufer dann verdient, wenn der Kunde etwas davon hat, und nicht einfach vorneweg und der Kunde hat erst später etwas davon.

Zweitens: Wie werden Produkte verkauft? Natürlich werden Produkte massenhaft verkauft, ziemlich unabhängig davon, welcher Kunde vor ihm sitzt. 40.000 Lehman-Zertifikate können Sie sonst nicht an die richtigen Kunden bringen. Wenn Sie sich die Prospekte von 1822 an der Sparkasse anschauen, dann müssen Sie bis Seite 11 blättern, um herauszufinden, dass es sich um ein Lehman-Zertifikat handelt. Vorher ist alles Sparkassen-Rot.

Drittens Kaupthing: Wir haben im Mai davor gewarnt, Kaupthing zu kaufen oder bei Kaupthing anzulegen, einfach deswegen, weil die Einlagensicherung von Island mit 300.000 Einwohnern nicht taugt für eine Bank, die sieben Mal so groß ist wie die Nationalökonomie von Island. Das geht einfach nicht. Das war relativ einfach, das zu machen. Danke.

**Abg. Waltraud Wolff:** Vielen Dank für Ihre Ausführungen. Herr Tenhagen hat für mich etwas ganz Wichtiges am Anfang gesagt. Der Markt ist für die Menschen da und nicht die Menschen für den Markt. Ich glaube, das bewegt uns auch in dieser Anhörung heute Morgen. Man kann natürlich Niemanden vor Torheiten schützen. Wenn jemand Risiken eingehen will, dann tut er das, egal, ob er beraten wird oder nicht. Aber das ist nicht die Frage, die uns hier bewegt.

Deshalb auch ganz schnell meine Fragen zur Beratung generell. Frau Castello, Sie haben nun wirklich praktische Erfahrungen. Wir haben im Rahmen dieser Finanzkrise viele Beratungsbögen gesehen, die von Banken ausgefüllt wurden, wo Menschen gesagt haben, ich bin ein ganz konservativer Mensch und ich möchte Sicherheit haben und trotzdem sind Risiken und Zertifikate verkauft worden. Wie also sollte denn so ein Beratungsbogen aussehen? Wo gibt es Möglichkeiten, hier auch den Bedürfnissen der Kunden entgegenzukommen? Welches Risikoprofil müsste denn klar gemacht werden, um den Kunden dann auch deutlich zu machen, wo liegen Risiken und wie kann man das auch richtig beschreiben? Gibt es vielleicht Beispiele aus Ihrer Praxis, wie es jetzt gewesen ist und wie man es sich vorstellen kann?

Dann auch gleich noch die Frage der Dokumentation. Das habe ich eben als Beispiel schon gesagt. Die Dokumentation ist bisher nicht besonders gut gewesen. Es heißt, Menschen haben nicht gewusst, was sie für Dinge gekauft haben. Herr Mielk hat vorhin gesagt, Einzelberatungen sind nicht möglich. Aber wie kann man denn die Situation der bisherigen Falschberatung verbessern? Wie kann man das wirklich durchsichtig und transparent machen?

Dann noch die Frage zur Verjährung. Das ist auch schon mehrfach angesprochen worden. Empfiehlt es sich denn, die Verlängerung zur Verjährung und ab wann sollte das dann eigentlich gelten? Das wäre mir noch einmal wichtig, zu wissen.

Dann hätte ich gern noch Fragen an Herrn Westphal gestellt. Sie haben vorhin gesagt, dass man die Aufsicht bei dem VzBv ansiedeln sollte. Wir haben im Vorfeld auch Gespräche innerhalb der Fraktionen geführt und hatten gedacht, dass man so etwas bei der BaFin angliedern könnte. Uns wurde gesagt, die Stabilität der Finanzmärkte ist hier aber die wichtigste Aufgabe der BaFin. Wie meinen Sie, könnte die Einrichtung eines solchen Marktwächters beim VzBv aussehen? Wie müsste die Aufgabe erfüllt werden? Welche Fragen müssten gestellt werden, um hier auch den Kunden die Möglichkeit vorab schon zu geben, zu erkennen, was ist sicher, was ist für mich gut? Vielen Dank.

**Edda Castello (Verbraucherzentrale Hamburg):** Vielen Dank. Das erste zu den Dokumentationspflichten. Ich halte nicht viel davon. Im Augenblick ist es so, dass es keine bestimmte Vorschrift über die Form dieser Dokumentationspflichten gibt. In der Bank ist es so, dass der Mitarbeiter manches so in sein Ziel schreibt, manchmal wird es ausgedrückt, manchmal bekommt der Kunde das mit, manchmal auch nicht, manchmal erfährt er nie davon, manchmal nur nach großen Mühen. Fast immer wundert der Kunde sich - ich habe doch nur etwas Sicheres gewollt - über das, was hinterher in diesen Dokumentationsbögen tatsächlich drinsteht. Das klappt deutlich auseinander. Aktuell bei Lehman und der Citibank haben wir an sich Dokumentationen, die durchaus dem entsprechen, was der Kunde gesagt hat. Aber dann am Ende steht irgendwo ein Sternchen, auf ausdrücklichen Kundenwunsch wollte der Mensch dieses Zertifikat haben. Also mit Dokumentationspflichten bekommt man das nicht wirklich in den Griff, selbst dann nicht, wenn man das von dem Verbraucher unterschreiben lässt, weil was man ihm vorlegt, unterschreibt er immer. Es kommt immer auf das konkrete Gespräch an. Die Verbraucher haben nach wie vor ein tiefes Vertrauen in den Bankberater. Das kann ich nicht nachvollziehen. Viele sind jetzt natürlich bitterlich enttäuscht. Aber die meisten sagen auch, wir haben dem einfach vertraut, wir verstehen doch nichts davon. Das, was im Vier-Augen-Gespräch gesagt wird und was der Mitarbeiter sagt, das wird abgenickt vom Verbraucher. Ob durch Nicken oder durch Unterschreiben, da werden wir also nicht herankommen. Das gleiche betrifft auch den Beratungsbogen, das ist so ähnlich. Nochmals, ich bin nicht der Meinung, dass über solche Dokumentationspflichten das Thema behoben werden kann. Wir brauchen vernünftige sichere Produkte an denen der Verbraucher sich nicht die Finger verbrennt. Wir brauchen klare Angaben über das, was wichtig ist, den Preis, die Risiken, die Renditen, die Kosten und zwar alle Kosten, dann bekommt man das eher in den Griff.

Zum Beratungsverschulden: Beweislastumkehr ist gesagt worden. Ist klar, welche Position wir haben, ebenfalls zur Verjährung. Das ist natürlich völlig unsinnig, wir haben hier im Anlagebereich die kürzeste Verjährung, die es sonst nirgendwo gibt. Drei oder fünf Jahre, ich will mich nicht streiten, ich denke, ob sie zum Zeitpunkt des Kaufbeginns, das ist das eigentliche Problem, die sollte nur erst beginnen, wenn der Kunde über alle maßgeblichen Umstände wirklich Bescheid weiß. Also der Beginn der Verjährung, das ist das Entscheidende. In der Tat ergibt sich häufig im Laufe des Kreditzeitraumes, was da drinnen steckt. Also, wenn z. B. Zertifikate verkauft werden mit Zinsregeln oder Kapitalrückzahlungsregeln, die sich danach richten, wann bestimmte Barrieren unterbrochen werden, also Indizes unter oder überschritten werden. Das weiß der Kunde im Zweifel erst, wenn das dann passiert ist. Dann erst erschließt sich dieser ganze Wahnsinn dieser Zinsregeln, dieser Wettregeln, die er dann

ganz bestimmt nicht mit dem kleinen oder mit einem großen Prospekt vorher deutlich gesagt bekommt. Das waren Ihre Fragen.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Herzlichen Dank für die Fragen, Frau Wolff. Zum einen geht es um die Aufsicht beim VzBv, bei den Verbraucherzentralen. Wir wollen uns nicht anmaßen, eine Aufsicht sein zu wollen. Die Finanzdienstleistungsaufsicht liegt nun einmal bei der BaFin, da wird sie auch weiter liegen. Was die BaFin macht ist, die Stabilität der Finanzinstitution, die Solvabilität zu überprüfen, das ist das Hauptziel, Hauptzweck der Tätigkeit. Ich glaube nicht, dass man die Tätigkeit so ummodellieren kann, dass hier alle möglichen weiteren Aufgaben gleichermaßen dort progressiv vorangetrieben werden können, also auch Verbraucherschutz z. B. in allen Bereichen. Hier können wir uns natürlich einiges mehr vorstellen, was Missstandsaufsicht angeht.

Ein kleines Beispiel: Wir haben seit über 2 Jahren das Thema Verkauf von Restschuldversicherungen, als zwingende Voraussetzung einen Kredit zu bekommen, verfolgt, haben hier eidesstattliche Versicherungen eingeholt in Kooperation mit den Verbraucherzentralen, haben uns an die Aufsicht gewandt, die hat hingehalten, hat gesagt, da braucht man noch ein paar zusätzliche Versicherungen und außerdem wird ein Teil von den Ländern bearbeitet, weil die für die Umsetzung Preisangabenverordnung zuständig seien. Dann haben wir noch einmal nachgelegt, haben ein umfassendes Schreiben im Mai letzten Jahres rausgeschickt und das ist bis heute in der Bearbeitung. Wir haben bis heute noch keine Antwort bekommen. Nachdem uns zuerst vor über 2 Jahren gesagt wurde, bringen sie uns hier 50 eidesstattliche Versicherungen und da werden wir etwas machen, da werden wir daran arbeiten. Das Thema ist bisher überhaupt nicht vorangetrieben worden. Was wir mit den Verbraucherzentralen machen wollen, ist eine Marktwächterfunktion zu übernehmen. Erst einmal die Finanzmärkte beobachten, was passiert eigentlich, welche Produkte kommen in den Markt, welche Produkte werden vertrieben, wie sehen diese Produkte aus, welche Produktinformationen gibt es dazu? Ist das sinnvoll, steht das überhaupt mit dem geltenden Recht in Einklang oder was kann verbessert werden, insbesondere auch die Kosteninformationen ansehen, die Vertriebspraktiken ansehen, auch in einzelnen Bereichen Forschung machen können, was wir im Moment mit unseren Mitteln fast gar nicht mehr tun können. Dann, diese Beobachtungen eben gezielt auswerten, Berichte erstellen gegenüber Aufsicht, Parlament, Behörden und Öffentlichkeit und auch in geeigneten Fällen bei der BaFin Alarm schlagen. In Großbritannien gibt es das Mittel des Super-complaints. Da können gewisse Organisationen, Verbraucherverbände, eine Super-Beschwerde lancieren bei der dortigen FSA-Finanzdienstleistungsaufsicht. Dann gibt es ein bestimmtes Verfahren, was dann ablaufen muss, auch mit Fristen und mit Berichtspflichten der Aufsicht, wie sie sich der Beschwerde stellen und wie sie die bearbeitet haben und welche Schlussfolgerungen sie daraus ziehen. Das ist ein sehr festgelegtes Verfahren, aber es bedeutet, dass sich mit einem am Markt festgestellten Missstand, dass sich die Aufsicht zwingend damit beschäftigen muss und damit sozusagen in der Pflicht ist. So etwas in der Art bräuchten wir auch in Deutschland. Und das Letzte, was wir eigentlich damit ausbauen müssten, ist der kollektive Rechtsschutz. Wir können dann auch gezielter als das bisher möglich ist, die Beschwerden und die Beratungsfälle in den Verbraucherzentralen auswerten. Da kommt natürlich auch viel Stoff, wenn sich ähnliche Sachverhalte bei einzelnen Verbraucherzentralen wiederholen. Das muss man auswerten und in den einzelnen Fällen Verbandsklagen durchführen bzw. Gewinnabschöpfungsverfahren. Herzlichen Dank.

**Abg. Hans-Michael Goldmann:** Herzlichen Dank auch an die, die hier den Beitrag zur Anhörung leisten. Heute ist mir der Sinn einer solchen Anhörung noch einmal wieder klar geworden. Ich appelliere an diejenigen, die zur Anhörung als Sachverständige geladen werden, dass sie dieser Berufung gerecht werden. Mich hat das schon betroffen gemacht, was Dr. Schürmann und Dr. Mielke ausgeführt haben. Ich schließe mich ausdrücklich den Ausführungen von Frau Klöckner an.

Meine Fragen gehen im ersten Punkt an Herrn Reiter: Sie haben es angesprochen, ich möchte es noch einmal etwas verdichtet haben – welche Probleme hat ein durch falsche Beratung geschädigter Verbraucher bei der Durchsetzung seiner Rechte in der Praxis? Und was auch meiner Meinung nach wichtig ist, wo steht Deutschland im Vergleich mit anderen europäischen Ländern, wenn es darum geht, Verbraucherrechte durchzusetzen? Herr Westphal, Sie hatten eben in ihren interessanten Ausführungen auch angesprochen, dass andere Länder scheinbar weiter sind in diesem Bereich? Wenn Sie vielleicht noch einmal etwas zu dem Bereich der freien Beratung, der unabhängigen Beratung sagen könnten?

Vorhin wurde von einem Sachverständigen gesagt, es würden manchmal Haftungstatbestände konstruiert. Ich will da gerne Herrn Dr. Schürmann auch Gelegenheit geben darauf zu antworten. Sie haben – glaube ich auch gesagt – da wird das Komma im Vertragsfeld gesucht. Auch da meine Frage an Herrn Reiter und Herrn Westphal: Ist das der Sachverhalt, mit dem wir uns auseinandersetzen müssen? Oder welche Vorstellungen haben Sie, gerade auch Herr Reiter, das zu untermauern, was Sie ausgeführt haben, dass Vertrauensgeschäfte Haftungsgrundlagen brauchen? Was sollte nach Ihrer Meinung nach Bausteine einer solchen Haftungsgrundlage sein? Herr Westphal, Sie hatten die Beweislastumkehr angesprochen? Wenn ich das richtig mitgeschrieben habe - und Sie haben es auch in ihrer Stellungnahme geschrieben – muss der Anbieter dafür sorgen, dass das Produkt funktioniert. Was ist für Sie oberste Maxime, damit dieses Produkt zum Tragen kommt?

Und dann habe ich noch eine Frage an Herrn Prof. Dr. Reifner. Sie hatten zu einem Gesetzentwurf der Bundesregierung oder der gesetzlichen Vorstellung der Bundesregierung ausgeführt – ich glaube es ging um Anlageberatung – dass dieser Gesetzentwurf gegen alle Prinzipien verstößt, die Sie für geboten halten. Können Sie das vielleicht noch einmal beispielhaft untermauern?

Und Frau Edda Castello, es ging Ihnen um den Preis eines Finanzproduktes. Was ist für Sie Bestandteil eines solchen Preises, der dem Anlagesuchenden die Möglichkeit gibt, das Produkt fair zu beurteilen? Und da muss ich Sie bitten, kurz zu antworten, weil wir nicht so viel Redezeit haben.

**RA Dr. Julius F. Reiter (Kanzlei Baum und Reiter & Kollegen):** Die Probleme bei der Rechtsdurchsetzung sind immens. Das Erste ist die Aufklärung des Sachverhalts, die muss der Anwalt leisten, weil der geschädigte Verbraucher nicht weiß, was der Hintergrund dafür ist, dass eine Ausschüttung ausbleibt, oder dass der Fonds geschlossen worden ist bzw. sich die Modellrechnung - die am Anfang der Beratung stand - nicht aufgehen. Er hat das Problem, dass er die anspruchsbegründenden Tatsachen beweisen muss, d. h. derjenige, der ein Klageanspruch durchsetzen will, muss eine Sachverhaltslage schaffen, in der die Ansprüche begründet sind. Wenn aber keine Dokumentationspflicht besteht, die soweit geht, dass er etwas mit Zusagen in den Händen hat, die dann auch nachgehalten werden können, sondern sich nur auf das mündliche Gespräch bezieht, dann kommt es zu einer Beweisaufnahme, in der es der Würdigung des Richters unterliegt, wem er glaubt. Dann geht es um das allgemeine Risikoprofil und dann nützt es auch nichts, wenn man diesen WpHG-Bogen oder das Risikoprofil im

Allgemeinen meint. Es geht nicht um die Einzelanlage, sondern nur darum, ob man beispielsweise ein Zertifikat in seinem Portfolio hätte durchaus mit aufnehmen können, weil es ihn existenziell nicht bedroht. Insofern haben wir da immer eine ganz schlechte Sachverhaltslage.

Der nächste Punkt ist, dass die Streitwerte sehr hoch sind, weil es um die Anlage insgesamt geht und damit ein enormes Kostenrisiko für den Geschädigten besteht. Die Rechtsschutzversicherungen haben sich im Laufe der Zeit auch aus dieser Versicherungspflicht gelöst, weil sie dieses Risiko auch nicht tragen wollen. Wir brauchen einfach andere Klageformen. Das Kapitalanlegermusterverfahrensgesetz (KapMuG) ist zwar nicht ideal, müsste aber erweitert werden – dass habe ich immer in den Ausführungen gebracht –, damit man das auch von der Prospekthaftung allein Beratungsfehler ausweiten kann. Das ist z. Z. nicht der Fall.

Das nächste Problem ist die Verjährungsfrist. Sie können innerhalb dieser kurzen Verjährungsfrist nur aufgrund von Indizien ins Blaue hinein klagen. Wenn ein Anlagehorizont von 5 Jahren bei Aktien besteht und nach 3 Jahren die Ansprüche verjährt sind, da schaut der Richter Sie an – aber Sie haben doch selbst angekreuzt, dass Sie einen Anlagenhorizont von 5 Jahren haben – da sieht man also, wie unpraktisch das Ganze ist. Sie können in der Zeit nicht beurteilen, ob eine Beratung richtig oder falsch war, nur wenn dort ganz schwere Fehler gemacht worden sind, die so offensichtlich sind, dass sie fast auf der Stirn des Beraters stehen, haben Sie eine Chance, hier innerhalb der Verjährungsfrist durchzudringen. Es gibt ein BGH-Urteil aus dem November 2007, dass unsere Kanzlei selbst erstritten hat, da wurde gesagt, dass jeder Beratungsfehler für sich selbst eine neue Verjährungsfrist auslöst, also wie beim Baurecht. Da ist es auch so, dass dann, wenn Sie einen Baumangel erkennen, dass dann die Verjährungsfrist beginnt und Sie selber frei entscheiden können, ob Sie eine Klage führen wollen. Aber wenn sich beispielsweise 1 Jahr später ein Baumangel zeigt, von dem Sie sagen, dieser Mangel ist wirklich so beeinträchtigend, dass das Bauwerk dadurch in Mitleidenschaft getragen wird, dann haben Sie die Entscheidung noch zu klagen. Also in dem Fall war das so, dass wir 26 Beratungsfehler hatten und 1 war noch nicht verjährt, womit wir mit der Klage durchgedrungen sind.

Es geht darum, dass man zurückkommt auf die Grundlage des Geschäfts. Die Grundlage des Geschäfts ist das Vertrauen desjenigen, der es abschließt. Er kauft kein Lehman-Zertifikat, weil er Lehman so toll findet, sondern er kauft es, weil der Bankberater ihm das anbietet und ihm erklärt, das es genau das Richtige ist, das zu Ihnen passt. Dieser Grundlage der Entstehung des Geschäfts muss die Rechtslage Rechnung tragen. Und das tut sie z. Z. nicht.

Noch ein Wort zum Kapitalanlegermusterverfahrensgesetz. Das ist letztlich eine gute Möglichkeit sich günstig auch einzuklinken. Wenn ein Missstand besteht und dem wird nachgegangen, dann hat der Anleger die Möglichkeit sich dort mit hineinzuhängen und dann wird vielleicht eine Grundsatzentscheidung getroffen. Er hat danach die Möglichkeit, individuell seinen Anspruch auch durchzusetzen. Nur wenn diese Gefahr für die Gegenseite besteht - also für den Anbieter besteht – ist er auch wirklich gehalten, verantwortungsvoll zu beraten.

**Abg. Dr. Kirsten Tackmann:** Vielen Dank auch von mir an die Experten. Gestatten sie mir ein Eingangsstatement, ich bin doch etwas erschüttert über die Vertreterinnen und Vertreter der Finanzbranche. Wenn selbst die CDU und die FDP erschüttert sind, dann können sie vielleicht auch ermessen, in welcher Art sie sozusagen hier agieren. Weit weg von den Problemen, die eigentlich hier dringend besprochen werden müssen, weil, es nicht nur um persönliches Versagen geht, sondern es geht hier um

ein System, was versagt. Und was nicht nur ihre Unternehmungen gefährdet, sondern – aus meiner Sicht sogar – die gesamte Gesellschaft gefährdet, weil das was hier angerichtet wird und vielleicht noch auf uns zu kommt, ist mehr als nur eine Randerscheinung, sondern hat durchaus eine Qualität einer sehr tiefgreifenden Veränderung. Insofern bitte ich auch hier mit dem nötigen Ernst in die Diskussion einzusteigen. Wenn das von der Deutschen Bank so vorgetragen worden wäre, hätte es mich vielleicht noch nicht wirklich erschüttert, aber dass es auch der öffentliche Bankensektor nicht geschafft hat, hier eine kritische Haltung zu sich selbst zu finden, ist dann schon irgendwo auch ernüchternd – muss ich ehrlich sagen. Wir als LINKE haben immer dafür gestritten, den öffentlichen Bankensektor als gewisse deutliche Schutzzone zu behalten und zu verteidigen.

Nun ist natürlich sehr wichtig ernsthaft darüber zu reden, wie wir das ändern können. Die Forderung nach einer Regulierung ist hier deutlich von verschiedenen Experten vorgetragen worden. Ich habe auch große Sympathie für die Aussage von Herrn Prof. Dr. Reifner zu sagen, lassen wir doch das Risiko bei denen, die so etwas anbieten; dann ist die Rückkopplung relativ direkt. Da würde ich noch einmal gerne wissen, wie Sie sich das vorstellen? Welche gesetzesregulatorische Dinge dann notwendig werden und auch die Frage, müssen wir die BaFin mit neuen anderen Kompetenzen ausstatten oder geht das möglicherweise auch über eine unabhängige Ombudsstelle, die also Schiedsverfahren – so ähnlich wie in der Versicherungswirtschaft – durchführt. Ist das denkbar aus ihrer Sicht oder inwieweit sind jetzt Fragen auch mit einer der Wächterfunktion notwendig? Das würde ich gern Herrn Westphal fragen. Wächterfunktionen und Verbote, also reicht es zu beobachten und einzugreifen, wenn ein Risiko offensichtlich wird oder müssen bestimmte Dinge auch ganz klar verboten werden? Z. B. auch die Komplexität der Angebote, die für viele gar nicht mehr überschaubar sind?

**Prof. Dr. Udo Reifner (Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.):** Vielen Dank für die Frage. Das Prinzip wird in Amerika gerade jetzt formuliert. Die Risiken müssen immer mit getragen werden. Wir brauchen einen Risikomarkt, das sehe ich auch ein, das ist auch richtig so. Nur, sie können nicht ganz verlagert werden. Das Risikobegrenzungs-gesetz ersetzt hier wieder Regulierungen durch Informationen. Dasselbe haben sie jetzt gerade im Verbraucherkreditgesetz. In der Konsumentenkreditrichtlinie ist es auch noch einmal hineingemogelt worden, dass man darüber informieren muss. Das BGB sagt, es ist verboten. Warum man jetzt nur noch informieren muss ist vollkommen unklar. Wir gehen hier immer noch in die falsche Richtung.

Das zweite Problem liegt bei Zertifikaten, die als Wetten anzusehen sind. Hier wird eigentlich gar kein Risiko abgesichert, sondern man macht sich nur Risiken zunütze, um damit Papiere auszustatten. Bei solchen Papieren, muss derjenige, der sie imitiert, das volle Risiko weiter mittragen. Dann kommt der ganze Bereich der Anlagen auf Kredit – der hier auch viel angesprochen wird. Wir gehen davon aus, dass etwa heute schon ein Drittel aller Anlagen auf Kredit erfolgt, d. h. das sind gar keine Anlagen, sondern es sind Finanzierungen. Da müssen kreditrechtliche Sichtweisen her. Es kann nicht sein, dass dieses Risiko auf diese Weise an die anderen abgegeben wird. Wir würden uns sehr freuen, wenn so etwas mit mehr Zeit untersucht werden kann und einmal wirklich die Ursachen dieser Krise erforscht und nicht nur die Kosmetik dieser Krise, denn da ist viel zu tun. Und im Augenblick sehe ich überhaupt keinen Fortschritt weder auf EG-Ebene als hier in Deutschland.

Die zweite Frage betraf die BaFin. Wir haben dieselbe Erfahrung wie die Verbraucherverbände gemacht. Die BaFin hat eine andere Blickrichtung und das ist in anderen Ländern nicht anders. Auch die

FSA in England hat eine andere Blickrichtung und sie wird immer im geheimen wirken müssen, denn sie wird keine Bank kaputt reden wollen in der Öffentlichkeit. Aber wir brauchen Frühmelde- und Warnsysteme. Deswegen den Vorschlag – den ich mir und die Kollegen ausgedacht habe – diese Systeme gehören in die Wettbewerbsbehörde. Die Wettbewerbsbehörde schaut über sauberen Wettbewerb. Sie hat nicht mehr so viel zu tun, weil das jetzt in Brüssel hauptsächlich gemacht wird. Warum bekommt das Bundeskartellamt nicht die Funktion wie das OFT in England, das heißt, dass dort Verbraucherbeschwerden gesammelt werden können. In den USA ist die Staatsanwaltschaft die wichtigste Behörde. Bei den Anlagebetrügereien muss ihnen zugearbeitet werden. Ich darf nur an die Göttinger Gruppe erinnern, wo das BaFin nichts getan hat. Nur dann über einen Trick konnte sie etwas tun. Es wurden 200 Seiten Gutachten geschrieben und dann ist der Fall bei der Staatsanwaltschaft erst einmal eingestellt worden, weil nichts nachgewiesen werden konnte. Dafür brauchen wir eine Behörde, die das recherchiert. Die Verbraucherverbände, das sind diejenigen, die haben die Hand am Puls der Leute, die sammeln die Beschwerden. Da muss etwas getan werden, dass die nicht nur für ihre Kreditberatung bezahlt werden, sondern auch für die Auswertung der Beschwerden. Das war vor 20 Jahren schon einmal viel besser. Da haben wir große Auswertungen gemacht, wir haben Hitlisten der Banken gemacht, was Warentest macht. Die Banken zu fragen, was habt ihr für Konditionen und das dann in Tabellen zu bringen, das ist nicht das, was wir brauchen. Wir brauchen die Auswertung der Verbraucherbeschwerden und da haben wir Tausende davon. Das geht nur bei den Verbraucherzentralen. Dafür müssen Gelder bereitgestellt werden und diese Informationen, die müssen dann an eine geeignete Behörde, aber auch den Gerichten vorliegen, dann können wir etwas machen. Ich habe den Eindruck, wir haben jetzt die letzten 20 Jahre aufgehört uns die Realität anzusehen und in Modellen gedacht. Die Modelle haben sich als falsch erwiesen. Jetzt ist die Blase geplatzt und wir sind wieder da wo die Realität ist. Lass uns jetzt die Realität ansehen, wir brauchen Forschung und Auswertung. Dankeschön.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Um es kurz zu machen. Bei der BaFin sehen wir auf jeden Fall Grenzen. Sie werden nie zu einer reinen Verbraucherschutzbehörde werden können. Es wird andere geben müssen. Die Marktwächterfunktion käme in Frage. Dann fragten Sie nach Verboten. Was wir zum einen brauchen ist natürlich von der BaFin eine stärkere Missstandsaufsicht. Ich habe schon ein Beispiel gebracht mit diesem Vertrieb von Restschuldversicherungen, teilweise zu völlig überhöhten Preisen mit Innenprovisionen gehobener, höchster Art. Hier wird die BaFin einfach nicht tätig. Sie muss also in einem gewissen Rahmen – wenn es Missstände gibt, die eine Vielzahl von Verbrauchern betreffen – tätig werden; sie wird es heute teilweise nicht. Die Verschwiegenheitspflicht in dieser extremen Form, die sollte es auch nicht mehr geben dürfen, denn wenn hier kriminelles Verhalten teilweise durch Gutachten festgestellt ist, warum sollte so etwas nicht in einem Prozess eingebracht werden. Das ist für mich das normalste von der Welt, dass die BaFin über kriminelle vorsätzliche Vorgänge in einem Unternehmen weiß. Der Anleger selber kann es aber nicht beweisen und verliert somit den Prozess. Auch Produkte des grauen Kapitalmarktes - die gehören teilweise fast verboten - können aber bisher nicht verboten werden, weil es keine effektive Zulassung gibt. Es gibt ein paar Gesetze, die den grauen Markt betreffen, das sind aber viel zu wenig. Der ist – im Grunde genommen – noch kaum reguliert und kaum beaufsichtigt. Da wird aber unglaublich viel Schrott verkauft: viel Geld bei Anlegern und Verbrauchern verbrannt. Auch bei Anlagen auf Kredite

kann man durchaus sagen, warum sollte so etwas verkauft werden dürfen? In dem Bereich muss man viel stärker hineingehen, um im Vorfeld zu sehen, dass die Produkte, die in den Markt gebracht werden im Wesentlichen, gute, klare, ehrliche, einfache Produkte sind.

**Abg. Nicole Maisch:** Danke Frau Vorsitzende. Ich bedanke mich bei den Experten für die Statements. Ich habe Fragen zu drei unterschiedlichen Themenkomplexen. Einmal zur Kennzeichnung, zum Thema Provisionsberatung und als drittes zum Thema Marktwächter.

Bei der Kennzeichnung haben wir von verschiedenen Modellen gehört, was auf den Produkten drauf sein könnte, es wurde das Ampelkennzeichnungsmodell vorgestellt von Frau Castello – also mit diesen unterschiedlichen Rubriken Sicherheit, Flexibilität, Rendite, Nachhaltigkeit. Wir haben von Prof. Dr. Reifner ein anderes Modell gehört. Ich würde Herrn Tenhagen fragen, es gibt die unterschiedlichen Modelle, die in der Diskussion sind. Ich glaube für beide gibt es gute Argumente – auch für das Modell von Herrn Prof. Dr. Reifner -. Was glauben Sie, müsste auf den Produkten darauf sein, also wir haben jetzt hier Sicherheit, Flexibilität, dann haben wir den Vorschlag, wo es um Altersvorsorge geht, muss auch Altersvorsorge darauf stehen, also was sind wirklich die wichtigen Punkte bei der Kennzeichnung?

Zum Thema Marktwächter: Herr Westphal, Sie haben unterschiedliche Funktionen dieses Marktwächters vorgestellt. Wir sind uns da auch zu 99 % einig. Ich hätte da eine Frage: Sie haben das Thema Sammelklagen angesprochen – also dass dieser Marktwächter auch Sammelklagen initiieren, begleiten könnte – da wäre jetzt meine Frage, könnte man sich auch vorstellen, dass dieser Marktwächter auch Schlichtungsfunktionen wahrnimmt? Wie beurteilen Sie das oder ob das Thema Sammelklagen dann doch wichtiger wäre?

Meine dritte Frage zum Thema Provisionsberatung geht an Herrn Dr. Schürmann. Also ich neige nicht zum erschüttert sein. Ich nehme als Sparkassenkundin einfach zur Kenntnis, dass Sie doch relativ wenig Vorschläge gemacht haben, um meine Situation - als ihrer Kundin – zu verbessern. Und deshalb möchte ich ihnen noch einmal einen Vorschlag in Erinnerung rufen – zum Thema Provisionsberatung – der wurde von Herrn Tenhagen vorgestellt, dass man die Provision über den Lebenszyklus eines Produktes – also über meine kapitalgedeckte Lebensversicherung – an Sie als meine Sparkasse auszahlt. Da wäre meine Frage, wie Sie das beurteilen? Ist das in der Praxis realisierbar auch für die Beraterinnen und Berater, die bei Ihnen arbeiten?

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Vielen Dank für die Frage. Verkürzt gesagt, man braucht in einem solchen Prospekt eine Darstellung der Kosten und zwar der Vertriebskosten, der Verwaltungskosten über die Laufzeit und zwar in EURO bitte. Das mit dem Prozentsatz – Prozentrechnen ist angesichts der deutschen Bildungssituation nicht hilfreich und beim gemeinen Dreisatz scheitern auch genug Leute.

Zweitens, es müssen natürlich die Risiken darin stehen und wenn die Risiken darin stehen auf der ersten Seite, müsste bei ganz vielen Produkten stehen, es gibt das Risiko eines Totalverlustes. Ich bin ein Anhänger zu glauben, dass man bei bestimmten Informationen vielleicht doch hellhörig wird – das halte ich für sinnvoll.

Drittens muss natürlich darauf stehen, wie das Anlagenprodukt funktioniert und wenn man es nicht auf einer Seite erklären kann – mit den anderen Informationen – dann sollte man das nicht zulassen.

Und viertens, wenn es ein Anlagenprodukt ist, sollten unter unterschiedlichen Vorgaben auch einmal Szenarien da sein, was man denn dafür bekommt für dieses Anlageprodukt. Wichtig ist überhaupt, dass man das mit einer Zulassung regelt. Der Herr Greenspan – der Ihnen allen bekannt ist, der ehemalige Chefbanker der Vereinigten Staaten – gab im Interview bekannt, dass er immer geglaubt habe, dass der Markt das selber regelt, und dass das gerade nicht so sei und dass man Zulassungen brauche. Das ist eigentlich ein sehr wichtiger – für mich war das ein erhellender Punkt – dass selbst der Chefbanker der USA das begriffen hat. Und dann sind wir nämlich bei dem Problem der Regulierung. Es ist schön, wenn das Kartellamt viele freie Kapazitäten hat. 360.000 Zertifikate sind bisher angeblich auf Vollständigkeit angesehen worden von der BaFin. Ich behaupte einmal, dass Sie in der BaFin diese 360.000 Prospekte bei der Personalbesetzung nicht auf Vollständigkeit haben ansehen können, weil 80.000, 90.000 davon alleine aus dem letzten Jahr stammen. Ich weiß nicht, wie das möglich ist. Also das finde ich sehr schwierig, geschweige denn, dass die angeschaut worden wären auf inhaltliche Kohärenz. Das werden wir in Zukunft brauchen. Es kann nicht sein, dass solche Produkte auf den Markt kommen und die Aufsicht nicht weiß, was das für ein Produkt ist und die Leute, die es verkaufen, wissen es häufig auch nicht. Danke.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Frau Maisch, Sie hatten zum einen die Sammelklage zum anderen die Schlichtung angesprochen. Sammelklagen gibt es in dieser Reinform in Deutschland eigentlich noch nicht, es gibt die Streitgenossenschaft - das klassische – Klagen aus abgetretenem Recht, was jeder eigentlich in der nächsten Zukunft bräuchte, sind Musterfeststellungsklagen. Das man zu einem juristischen Sachverhalt – der nun eine Vielzahl von Verbrauchern betrifft – ein Klageverfahren macht und dort diese juristische Frage klären lässt, die dann für eine Vielzahl von Verbrauchern wichtig ist, um ihre eigenen Ansprüche dann geltend machen zu können oder eben auch nicht. Das wäre wichtig.

Schlichtung – Aufgabe des Marktwächters – ich denke nein. Man kann sich nicht alles aufladen, ich bin allerdings auch nicht der Meinung, wie die Vertreter der Bankenverbände, wie sie das in ihrer Stellungnahme schreiben, dass das bestehende System der Ombudsleute im Bankenbereich auch auf äußerstes Wohlwollen der Verbraucherverbände gestoßen sei. Das stimmt nicht, wir haben da sicher an einigen Punkten deutliche Kritik und können da auch teilweise überhaupt gar nicht hineinsehen. Effektiv ist das in Großbritannien geregelt, da gibt es einen „financial Ombudsmann“, das ist eine zentrale Stelle. Der Verbraucher hat eine Anlaufstation, egal ob er sich zu Krediten oder Anlagen oder sonst etwas fehlerhaft beraten gefühlt hat oder eine Beschwerde hat. Dort werden dann die Beschwerden zentral bearbeitet und einer Schlichtung zugeführt. Das scheint mir ein sehr effektives Verfahren zu sein, das wird zwar von der Finanzdienstleistungswirtschaft finanziert, ist aber komplett unabhängig aufgebaut und würde natürlich auch eine Änderung des deutschen Systems beinhalten. Aber der Marktwächter kann das schlechterdings nicht übernehmen.

**Dr. Thomas Schürmann (Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.):** Danke für die Frage, Frau Maisch. In der Tat – ich denke – da sprechen Sie einen interessanten Gedanken an. Wir müssen zunächst einmal sagen, welche Fallgestaltung haben wir vor Augen? Bei einer Lebensversicherung beispielsweise ist es so, dass die Provision traditionell zu Beginn abgezogen wird, dementsprechend nur eine geringere Ansparsumme dann tatsächlich auch ertragsbringend genutzt wird. Wenn Sie in der

Kreditwirtschaft jetzt keine Lebensversicherung nehmen, sondern z. B. einen Fondssparplan, dann zahlen Sie laufend in diesen Sparplan ein. Es werden sukzessiv laufend Voranteile erworben und das bedeutet natürlich auch, dass auch Ausgabeaufschläge, also Provisionen, die dann bei dem Erwerb des jeweiligen Anteils anfallen, keine Bestandsprovision, dass die eben auch als sukzessive in der Zeit anfallen. Das also die Konstruktion des Produktes, anders als bei der Versicherung, dass ich schon automatisch die Streckung in der Zeit habe. Wenn man jetzt – ein anderes Beispiel – eine Einmalanlage eines größeren Betrages nimmt, da stehen wir hier durchaus auf den Standpunkt, dass, da wir die Nachhaltigkeit für wichtig und sinnvoll halten, auch in der Honorierung von Bankmitarbeitern und Vorständen – um das auch einmal hier zu sagen – dass ein stärkerer Aspekt, eine stärkere Betonung dieser Bestandsprovision durchaus dazu beitragen könnte, einen gewissen nachhaltigen Effekt zu erzeugen. Aber die Grundsatz Tendenz, die Nachhaltigkeit bei der Provisionierung unterstützen wir voll und ganz. Allerdings möchten wir dann auch wiederum darauf hinweisen, dass das dann natürlich auch wieder für Konkurrenzprodukte irgendwo gelten sollte. Es sollte nicht sein, dass bestimmte Vertriebsleute irgendwo vielleicht in externen Vertrieben dann eben ihre ganze Energie da hinein setzen, Lebensversicherungsprodukte zu vertreiben und eben nicht den Banksparplan oder den Investmentfonds. Das ist ein Aspekt, den man dann wieder etwas übergreifend sehen und in der Tendenz auch irgendwo angleichend regeln sollte. Danke.

**Abg. Peter Bleser:** Nach den Äußerungen, insbesondere der beiden Bankengruppen, die eigentlich am wenigsten an der Finanzkrise beteiligt sind, nämlich Volks- und Raiffeisenbanken und Sparkassen, bin ich sehr enttäuscht – ich sage das ganz offen. Ich verstehe nicht, dass gerade diese beiden Gruppen ein hohes Interesse daran haben, das Transparenz und mehr Rechtsicherheit für die Verbraucher oder die Bankkunden auch im Wettbewerb für gerade diese Institute ein Vorteil ist. Wir sind hier in der Situation, wo wir die größte Finanzkrise seit Bestehen dieses Landes zu bewältigen haben, und wir, die Politiker sind letztlich in der Verantwortung dafür und müssen die entsprechenden Maßnahmen vornehmen für die Dinge, die in ihrer Branche – und jetzt spreche ich die gesamte Bankenbranche an – hervorgerufen worden sind. Die Dramatik dieser Situation ist Ihnen bestens bekannt. Es geht sehr tief letztlich auch in die Zukunftsfähigkeit dieses Landes. Gerade in diesen Tagen sind wir sehr darum bemüht schlimmste Auswirkungen zu vermeiden und riskieren da auch, was das Haushaltbudget angeht, einiges bis hin auf das, was den Verbraucher angeht, letztlich auch Wählerverhalten, was hier – unter Umständen – auch entsprechend verändert werden könnte. Das nur vorweg.

Deswegen habe ich auch kein Verständnis dafür, dass Sie ein Problem – deswegen spreche ich auch Sie beide an – mit der Verjährungsfrist haben, die wir anheben wollen. Das kann doch Niemanden schaden; der sich korrekt verhält; er braucht sie nicht zu fürchten. Und ich bitte auch darauf einzugehen, dass klare Vorgaben der Dokumentation der Beratung mit Unterschrift und Aushändigung desselben ein Problem sein soll. Wo ist da das Problem? Das Ziel ist ja, Transparenz zu erzeugen und das stärkt das Vertrauen.

Ich hätte die nächste Frage: Ausgangspunkt ist der Aufsichtsratsvorsitzende einer kleinen Raiffeisenbank mit 3.800 Eigentümern im Einzugsbereich von 16.000 Einwohnern. Wir haben es doch erlebt, dass gerade diese kleinen Banken durch die Investmentbanken mit ihrem Geschäftsmodell – was weitab von der normalen Kundschaft abgewickelt worden ist – oft noch ausgelagert in andere Länder im Wettbewerb ein großes Problem haben und auch jetzt noch haben. Das Geschäftsmodell läuft nach

wie vor, in dem man Spareinlagen absaugt mit Zinssätzen, die am Markt sonst nicht real zu erreichen oder zu erlösen sind. Warum haben Sie etwas dagegen, dass die Provisionen offen gelegt werden und zwar nicht nur die formalen, sondern auch die bankinternen. Das Provisionsergebnis war ja oft auch entscheidend geworden in den letzten Jahren im Gesamtergebnis. Und ich frage Sie auch, ob Sie nicht mit mir der Meinung sind, dass wir den grauen Kapitalmarkt, d. h. die Haustürgeschäfte, wo also Finanzberater – oder wie sie sich immer nennen – von Krediten über Versicherungen bis hin zu Spareinlagen alles Mögliche vermitteln, ob die nicht auch wie die Angestellten der Banken – wo ich das voraussetze – eine Mindestqualifizierung nachweisen müssen. Hierzu gehört auch die Haftung, wie bei den Instituten jetzt schon. Ich denke, es ist gerade für diese Gruppe, die nun sehr breit - auch was die Kapitalgeber angeht, die Eigentümer angeht - aufgestellt ist, es von Vorteil wäre, wenn wir diese Dinge aufgreifen würden und im Konsens, nicht durch den Bundestag, sondern mit der gesamten Branche umsetzen würden.

**Dr. Holger Mielk (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Hauptgeschäftsstelle**

**Berlin):** Herr Bleser, vielen Dank für die Frage. Sie haben darauf hingewiesen, Sie kennen das Innenleben einer Genossenschaftsbank aus eigenem Ansehen. Ich sitze hier für die Gruppe der Genossenschaftsbanken zu Ihren Fragen folgende Antworten.

Zunächst zum Thema Dokumentationserfordernis: Ich hatte in dem Eingangsstatement gesagt, dass das ein enormer bürokratischer Aufwand ist; es wäre jedes einzelne Beratungsgespräch tatsächlich isoliert zu dokumentieren, also von dem derzeitig praktizierten Verfahren abzukommen. Insbesondere bei den Volks- und Raiffeisenbanken – Sie weisen zu Recht darauf hin, dass wir eigentlich die wenigsten Probleme im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise feststellen mussten – glücklicherweise für unsere Mitglieder – gerade bei uns würde das dazu führen jedes einzelne Beratungsgespräch müsste dokumentiert werden mit dem damit zusammenhängenden erheblichen bürokratischen Aufwand. Sie haben zu Recht darauf hingewiesen, dass in unserem Bereich – gerade in unserem Bereich – die wenigsten Probleme deutlich geworden sind. D. h. es entsteht ein enormer bürokratischer Aufwand für das Institut, ohne dass tatsächlich feststellbar wäre, dass damit Probleme bei unseren Kunden behoben werden würden. Das ist der Grund, warum wir auch als genossenschaftliche Gruppe mit dieser Anforderung erhebliche Probleme haben.

Zum zweiten Punkt - Provisionen offenlegen: Die Offenlegungspflicht für entsprechende Provisionen ist nach der höchstrichterlichen Rechtssprechung des Bundesgerichtshofes ohnehin bereits Realität. Wir sind verpflichtet offen zu legen. Wenn Sie darauf hinweisen, dass das offensichtlich aus Ihrer Sicht – auch aus Sicht der Verbraucherschützer – nicht in ausreichendem Maße geschieht, dann ist es ein Umsetzungs- oder Vollzugsdefizit aber es ist kein Defizit, was dazu Anlass gibt, eine gesetzliche Regelung zu erheben. Die höchstrichterliche Rechtsprechung ist ja da.

Letzter Punkt grauer Kapitalmarkt: Haben wir damit ein Problem, dass der graue Kapitalmarkt stärker überwacht wird? Wir als Kreditwirtschaft, die wir ohnehin der Aufsicht durch die BaFin unterfallen, wir haben selbstverständlich überhaupt kein Problem damit, dass der graue Kapitalmarkt stärker überwacht wird. Der graue Kapitalmarkt ist in der Tat eine riesige Geldvernichtungsmaschinerie, an deren Existenz wir – als Kreditwirtschaft – selbstverständlich überhaupt kein Interesse haben. Es ist aber die bewusste gesetzgeberische Entscheidung gewesen. Es ist die Frage diskutiert worden, welcher Kreis von Tätigkeiten soll unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gezogen

werden. Damals sollten bestimmte Bereiche nicht der Aufsicht unterfallen. Das war nicht der Vorschlag der Kreditwirtschaft, sondern das war die Entscheidung der Politik, das nicht zu tun. Der graue Kapitalmarkt – oder diejenigen, die sich dort tummeln – werden, das ist auch unser Eindruck, der hier entsteht, als werden die überhaupt nicht beaufsichtigt, als würden sie überhaupt keiner Aufsicht unterfallen. Sie unterfallen in der Tat nicht der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Aber die Länder haben über den Weg der Gewerbeaufsicht sehr wohl eine Aufsichtsfunktion, die wird nur nicht in ausreichendem Maße ausgeübt – das muss man hier auch einmal zum Ausdruck bringen. Es ist nicht so, dass diese Unternehmen völlig unbeaufsichtigt in einem luftleeren Raum agieren. Ganz klare Aussage – das Thema grauer Kapitalmarkt – da sind wir uns völlig einig. Die Verjährungsfristen bei den 3 Jahren – vorhin sagte jemand von Seiten der Verbraucherschützer, ob es 3 oder 5 Jahre sind – darüber wolle man sich nicht streiten. Ich denke, wenn man die damaligen Motive des Gesetzgebers ansieht, die für die 3 Jahresfrist des § 37a WpHG ins Feld geführt werden, fragt man sich, ob die heute noch Gültigkeit haben. Das weiß ich nicht. Aber auch in anderen Bereichen, in denen es durchaus um existenzielle Entscheidungen der Verbraucher geht, sieht das Gesetz ebenfalls Verjährungsfristen vor, denn der Gesetzgeber hat eine Abwägung getroffen zwischen den Interessen der beiden Vertragspartner und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass beide Seiten in einigermaßen gleichberechtigter Art und Weise Berücksichtigung finden müssen. Selbst im Immobilienbereich – beim Erwerb eines Hauses - haben Sie begrenzte Verjährungsfristen, die abweichend von der Regelverjährung der §§ 195 ff. BGB, da sind es keine 3 Jahre – das sagen Sie zu Recht Herr Reiter – dort sind es dann 5 Jahre, aber es sind auch keine 10 Jahre und die Investition oder der Erwerb einer Immobilie ist aus meiner Sicht mindestens so bedeutsam für einen Verbraucher, wie der Abschluss eines Wertpapiergeschäftes. Insofern, was dort von Seiten des Gesetzgebers für angemessen gehalten wird, warum soll für eine unter Umständen weniger bedeutsame Entscheidung im Wertpapierbereich eine doppelt so lange Verjährungsfrist gelten? Das ist eine Frage, die wir meinen, zu Recht zu thematisieren und auch stellen zu dürfen. Mit dieser Frage meinen wir, dass man sich damit auseinandersetzen müsste.

**Dr. Thomas Schürmann (Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.):** Nur ganz kurz. Wettbewerbsaspekt hatten Sie angesprochen. Sie hatten mit Recht gesagt – das ist richtig und das unterstützen wir natürlich auch als Aussage – das es sicherlich nicht die dezentralen Verbundgruppen in Deutschland waren, die dieses Geschäftsfeld Subprime-Kredite in irgendeiner Weise betrieben oder gefördert haben. So gesehen sind wir jetzt auch irgendwie ein wenig Opfer geworden. Warum setzen wir uns nicht für mehr ein. Ich glaube, es entsteht ein bisschen ein falscher Eindruck. Wir haben uns für eine ganze Reihe von Aspekten eingesetzt. Themen, die Sie angesprochen haben. Warum keine Dokumentation von Kundenberatungen durchgeführt wird, doch. Wir hatten gesagt, dieses Einleitungsgespräch mit dem Kunden, das umfangreiche Beratungsgespräch, was wir zu Beginn einer Geschäftsbeziehung oder wenn man sich vielleicht einmal im Jahr zusammensetzt und den Anlagestatus prüft, dann nimmt man sich den WpHG-Bogen, überprüft das Anlageprofil, ist das noch so wie es dokumentiert war, verändert es sich, welche Schlussfolgerungen können daraus gezogen werden. Insofern sprechen wir uns für eine Dokumentation aus, auch in solche, die dem Kunden übergeben wird. Er kann noch nicht einmal überrascht sein. Wenn der Kunde es auch unterschrieben zurückgeben möchte, dann ist das für die Bank umso besser, dann hat sie noch etwas in ihren Unterlagen. Das wird

aber dann schwierig, wenn sie jetzt nicht den Kunden gegenüber sitzen haben, sondern wenn es um Folgegeschäfte geht, um konkrete Wertpapieraufträge. Wenn z. B. irgendwann eine Anlage frei geworden ist – das Geld soll wieder angelegt werden – der Kunde möchte informiert werden, dass Geld freigeworden ist, da möchte er Hinweise und Ratschläge bekommen. Das machen Sie vielleicht sogar telefonisch, machen es u. U. dann auch schriftlich, irgendwo ist das dann nicht dieses umfangreiche Gesamtberatungsgespräch, sondern das sind dann kürzer fristige Dinge, da muss man auch schnell reagieren. Marktverhältnisse, der Börsenstand ist in einer bestimmten Situation – so und nicht anders – und wenn Sie dann erst noch einen umfangreichen Schriftwechsel mit dem Kunden führen, indem Sie die Empfehlungen, die Sie ihm gegeben haben, dokumentieren, ihm das zuschicken, vielleicht auch noch den Zugang dokumentieren müssen – die Sache muss wieder zurückkommen, dann werden wir in die Steinzeit zurückversetzt. O. k. Das ist nicht gemeint. Gut. Also ansonsten – denke ich – WpHG-Bogen, Dokumentation als umfangreiches Gespräch, da sprechen wir uns voll für die Übergeben der Aushändigungen aus.

Thema Verjährung: Wenn man jetzt die allgemeine Verjährungsfrist ansetzen würde, dann wäre es in der Tat so, dass der Beginn der Verjährung erst später eintreten würde zu einem völlig ungewissen Zeitpunkt, weil das Kreditinstitut nie in der Lage wäre zu belegen, wann denn der Kunde Kenntnis vom Bestehen seines Anspruches gehabt hätte, d. h. de facto würde dies auf eine 10 bis 11-jährige Verjährungsfrist – je nachdem, wann im Jahr der Wertpapierkauf getätigt wurde – hinauslaufen. Und wenn Sie sich jetzt vorstellen, nach 10 Jahren kann sich – ich denke - niemand guten Gewissens noch daran erinnern, was irgendwann vor 10 Jahren einmal gelaufen ist. Das kann das Kreditinstitut nicht, das kann aber auch der Kunde nicht mehr, d. h. er wird im Zweifel einfach auf die Wertentwicklung verweisen, sagen, dass die nicht seinen Vorstellungen entspricht und das ist es. Wie soll das Kreditinstitut darauf dann reagieren? Das ist im Grunde genommen auch der allgemeine Hintergrund, weshalb ja gerade bei Sachmängelfällen typischerweise eine kürzere Verjährung vorgesehen ist. Z. B. 5 Jahre beim Immobilienkauf, wo ja die Fehler auch sehr viel später auftreten. Das hat schon - auch rechtssystematisch - einen Grund.

Stichwort Wettbewerb: Nehmen wir das Beispiel Kaupthing, das wird ja mehrfach genannt. Wir sind die Leidtragenden dessen, was mit Kaupthing geschehen ist. Kaupthing hat Kunden angezogen, zu unreal hohen Zinssätzen – und jetzt sage ich und was geschieht – die Politik stellt möglicherweise sicher, dass die Kunden die dort investiert haben dann entschädigt werden sollen. Also Diejenigen, die der deutschen Kreditwirtschaft – gerade den dezentralen Gruppen den Rücken gekehrt haben – dort investiert haben, die sollen noch durch möglicherweise die Sicherungsfonds der deutschen Kreditinstitute unterstützt oder vielleicht sogar entschädigt werden. Das würden wir – das war einer der Vorschläge der hier kam – das würden wir wirklich als einen krassen Wettbewerbsverstoß sehen. Den Aspekt, den ich hier deutlich machen will, ist eben dass wir schon sehen müssen, dass gerade die dezentralen Gruppen auch in Zukunft ihr auf persönlichen Gesprächen, auf Kundenberatung usw. basierendes Geschäft betreiben können. Das dieser persönliche Kontakt nicht mit sehr großen Dokumentationspflichten und bürokratischen Belastungen verbunden wird, denn sonst kommen die Ausweichreaktionen, dann wird eben zunehmend keine Beratung mehr angeboten werden, dann wird nur noch das beratungsfreie Geschäft betrieben werden, um aus diesen Verpflichtungen herauszukommen - klassische Ausweichreaktionen. Diejenigen, die darunter gerade leiden würden, das sind eben die dezentralen Institutgruppen mit ihrer relativ hohen Filialdichte. Aus dem Grunde bitte ich um Verständ-

nis, dass wir versuchen eben unser Geschäft nahe am Kunden vor Ort mit Filialen jetzt nicht in einer unkalkulierbaren, unabsehbaren Art und Weise mit Bürokratie zu belasten. Danke.

**Abg. Dr. Wilhelm Priesmeier:** Herzlichen Dank, Frau Vorsitzende. Es gibt für mich natürlich auch noch einige Fragen zu stellen, vor allen Dingen zum einen, was die Frage der Bewertung betrifft – wir haben in der Umsetzung von Basel II ein relativ dezidiertes System der Risikobewertung für Kredite, wo entsprechend auch zu gruppieren ist und entsprechend Eigenkapital zu unterlegen ist. Kann man sich vorstellen, dass man adäquat ein ähnliches System bei Anlagen ebenfalls mit entsprechenden Transparenz- und Risikoklassen etabliert und von einer unabhängigen Stelle bewertet. Von meiner Einschätzung wäre dabei der Bereich des Verbraucherschutzes sicherlich eine Möglichkeit um solche Bewertung vorzunehmen, denn jedes Institut hat natürlich auch ein Eigeninteresse. Die Banken sind nicht der Gemeinwirtschaft oder dem gemeinwirtschaftlichen Prinzip verpflichtet, auch die Volksbanken und die Sparkassen nicht. Auch bei den Volksbanken gibt es erhebliche Probleme. Ich erinnere nur einmal an die Verkäufer der Fonds 33, 34, der DZ-Bank, die offenstehenden Klagen in dem Zusammenhang. Bei mir im Wahlkreis war jemand in der Sprechstunde, der dort 384.000 in einem solchen Fonds – geschlossenen Immobilienfonds – anlegt hat, der jetzt im Prinzip Pleite ist. Da ist natürlich auch die Struktur nicht immer so ganz entscheidend. Das muss man dabei berücksichtigen. Außerdem gibt es innerhalb des jeweiligen Systems auch die verbandseigene Kontrolle und Prüfung, da kann man sicherlich einiges tun, um bestimmte Standards zu setzen und hinterher auch zu prüfen – das weiß ich aus meiner Tätigkeit viele Jahre lang in einem Aufsichtsgremium einer größeren kommunalen Bank – dass man so etwas machen kann. Man kann natürlich auch gegenüber den Kunden – und da sehe ich eine Frage der Provision – der Anreize, die durch Provision gesetzt werden und der Offenlegung dieser Anreize gegenüber dem Kunden – das halte ich für ein ganz wesentliches Element. Da möchte ich doch einmal Herrn Tenhagen fragen, wie er das einschätzt, inwieweit man dort zu transparenten Regelungen kommen kann, die dann auch von dem Kunden nachvollziehbar sind. Bei der Vielzahl und der ganzen Unzahl der Klassen von Anlagenformen halte ich eine wesentliche Beschränkung für den gemeinen Kunden auf bestimmte Anlagenklassen in der Gruppierung für ausreichend und für notwendig. Alles was darüber hinausgeht, dazu bedarf der Kunde entsprechender Kenntnisse, die er im Regelfall nicht hat. Demzufolge sollten bei solchen Anlageformen der Kunde letztendlich auch einen gewissen Kenntnisstand nachweisen müssen, damit er überhaupt solche Anlagen tätigen kann. Wir kennen das aus dem Bereich, wenn ich Risiko- oder Spekulationsgeschäfte mache, dann ist da auch der Eigenvorbehalt der Bank, dass ich dafür nur zugelassen werde, wenn ich einen entsprechenden Hintergrund nachweisen kann. Denn Optionsgeschäfte sind nichts für jedermann.

Dann eine Frage noch zu dem Bereich, was bei den Banken so viel als Risikoabsicherung betrieben wird. Vor allem bei der Citibank kennen wir das ja, dass man Kredite mit Restschuldversicherung absichert. Ist eine andere Form der Absicherung des Kunden gegenüber Verlust denkbar? Für die bestimmte Anlageform kann man dem Kunden auch eine entsprechende Absicherung anbieten für Anlagegeschäfte. Und wie könnte das aussehen. Dazu hätte ich gerne die Bankenvertreter, einmal Frau Castello und dann Herrn Tenhagen.

**Edda Castello (Verbraucherzentrale Hamburg):** Die Restschuldversicherungen sind nichts, um einen Kredit abzusichern. Die Restschuldversicherungen sind die Hauptverdienstquelle für die Kreditgeber. Und das ist einer der Punkte den ich – wir haben vorhin über den echten Preis geredet – deutlich anspreche, dass tatsächlich die ganzen Kredite im Wucherbereich sind. Wir könnten sie alle wunderbar lösen, wenn hier der ehrliche Preis angelegt und dokumentiert werden würde, wir haben eine wunderbare Rechtsprechung zum Wucher – wenn Kredite wucherisch sind, dann hat der Kreditgeber nur den Nettokredit zurückzuverlangen und keine Zinsen und keine Kosten, die er sonst haben will und zwar in den Raten. Das ist auch eine hinreichende Strafe, d. h. den Kredit, den er zu Wucherzinsen herausgibt, den bekommt er nur zum 0-Tarif zurück und hat keinen Verdienst daran. Das ist eine gute Sanktion. Eigentlich sind diese Regeln und Instrumente dazu gut, alles geht wieder darum, was der Preis ist und was gehört in den Preis hinein.

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Zum einen noch einmal zu den Provisionen zurück. Ich glaube, das Entscheidende ist dabei, dass die Provisionen erstens deutlich werden, und dass sie sich zweitens im Zeitverlauf auch am Interesse des Kunden entlang orientieren. Da haben wir von den Sparkassen gerade schon gehört, dass das durchaus auf fruchtbaren Boden fällt, in die Richtung müssen wir weiter argumentieren. Das gilt übrigens auch für die Restschuldversicherung. Die werden deswegen verkauft, weil die Banken Provisionen bei den Versicherern schneiden. Das ist das Motiv, warum man die Restschuldversicherung verkauft. Das gilt übrigens für die Altersvorsorge auch. Bei der Deutschen Bank – wenn sie dahin gehen – dann haben die Riester-Fonds-Produkte, die ganz gut sind, die werden aber nicht verkauft. Stattdessen werden Versicherungen der Zürich-Versicherung bei der Deutschen Bank verkauft, weil da mehr Provisionen gezahlt werden. Dann hat die Deutsche Bank bei den Fonds-Sparplänen jetzt ein provisionsgestütztes Modell eingeführt. Bei Riester – wo die Provisionen vorneweg gezahlt werden – weil man auf diese Art und Weise mehr Geld an der an der staatlich geförderten Altersversorgung verdient. Ähnliche Vorgänge gibt es auch im Bankensektor. Wenn sie versuchen, einen Riester-Bankspargplan östlich der Elbe zu bekommen, dann bekommen sie den nicht. Da gibt es kein Institut, das den anbietet. Östlich der Elbe gibt es durchaus Volksbanken und Sparkassen – wenn ich das richtig sehe – da muss man irgendwie einmal schauen.

Ein letzter Punkt liegt bei den Zinsen. Die „fast“ Staatsbank, Commerzbank, nimmt für die geduldete Überziehung 20,2 % im Augenblick, das ist mindestens ziemlich hoch. Der Dispo kostet 14,7 %, Sparkassen in Köln / Bonn z. B. sind bei 19,7 % für die geduldete Überziehung. Nur, damit man einmal klar macht, wie im Augenblick die Probleme liegen, die die Kreditinstitute mit der Finanzierung haben. Danke.

**Abg. Dr. Wilhelm Priesmeier:** Eine Frage noch zu dem Rating von ... (keine Aufzeichnung).

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Ehrlich gesagt, bei Basel II, wir haben da Rating von diesen Krediten, da haben wir ein großes Problem, weil die Banken damit reagiert haben, dass sie gesagt haben, wir bieten diese Kredite jetzt bonitätsabhängig an. Und der Effekt, den wir bei den bonitätsabhängigen Krediten gehabt haben ist für die Kunden, dass da steht, ab 4,99 % und es gibt kaum einen Kunden, der den Kredit unter 6,99 % bekommt. Das wird recht kompliziert und für den Kunden erst einmal nicht nachvollziehbar. Und das ist die Seite dieses Problems, dass die Stiftung Warentest

betrachtet. Die Innenseite der Banken ist eigentlich nicht unser Metier. Danke.

**Dr. Holger Mielk (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Hauptgeschäftsstelle**

**Berlin):** Zum Thema Eigenkapitalunterlegungsverpflichtung: Das ist in der Tat eine relativ diffizile Geschichte. Hier geht es nicht um ein Ausfallrisiko zu Lasten der Bank und das wird üblicherweise mit Eigenkapital abgesichert. Worum es hier gehen kann, ist um die Frage eines eher schwer fassbaren Risikobereiches, des sogenannten Reputationsrisikos bei den Banken. Aus dem möglichen Vertrieb, fehlerhaften Vertrieb, verbraucherschädigenden Vertrieb von Produkten kann für das Institut natürlich ein nicht zu unterschätzendes Reputationsrisiko erwachsen. Dieses Reputationsrisiko wäre in der Tat natürlich ein Bereich für den man sich eine gesonderte Eigenkapitalunternehmensverpflichtung abstrakt vorstellen könnte. Das Problem an der Sache ist, wie wollen sie das Reputationsrisiko eines individuellen Instituts quantifizieren? Dafür gibt es weder ein Modell noch irgendwelche wissenschaftlichen Vorgaben. Die Risikoklasse als solche ist durchaus in der bankaufsichtlichen Diskussion auch auf internationaler Ebene vorhanden. Sie wird im Moment eher versucht im Rahmen von Pauschalierungslösungen in irgendeiner Form abzufangen, in dem man sagt, die vorgesehenen Eigenkapitalanforderungen sollen dieses Risiko mit abdecken, gleichsam mit abdecken. Was das Rating von solchen Anlageprodukten anbelangt, auch da gilt ähnliches. Sie müssten das Ausfallrisiko dieses Produktes prognostizieren. Es geht eigentlich nicht um das Ausfallrisiko bei dem Thema, um das wir uns hier unterhalten, sondern es geht eher darum, dass die ursprünglich gestellte Prognose – was beispielsweise die Renditeerwartung an ein bestimmtes Produkt anbelangt – inwieweit die sich realisieren lässt. Das müssten sie eigentlich prognostizieren und dann zum Gegenstand eines Ratings machen. Ich bin kein Ökonom, ich bin auch niemand, der sich in dem Bereich jetzt besonders gut auskennt, ich stell mir das als relativ kompliziert vor und mir ist nicht bekannt, dass es in dieser Richtung tatsächlich Überlegungen gibt. Insofern bin ich da eher skeptisch – ähnlich wie Herr Tenhagen – dass das gewährleistet werden kann.

**Abg. Hans-Michael Goldmann:** Ich wiederhole, das war an Frau Castello die Frage: Wichtige Informationen und Preis eines Finanzproduktes. An Herrn Westphal die Frage: Beweislastumkehr – der Anbieter muss dafür sorgen, dass das Produkt funktioniert, was sollten da die Bestandteile sein. An Herrn Prof. Dr. Reifner: dieser Gesetzentwurf, der auf Bundesebene vorliegt und gegen alle Prinzipien verstößt, die Sie für nötig halten und an Herrn Reiter die Frage: wie er sich das mit dem Schiedsverfahren vorstellt, ob das etwas ist, was Ihren Vorstellungen Rechnung trägt. Und wenn Sie dann noch Zeit haben, können Sie noch einmal etwas sagen zur Verjährungsfrist, weil Sie da anderer Meinung waren.

**Edda Castello (Verbraucherzentrale Hamburg):** Preis eines Finanzproduktes: Das ist eigentlich gar nicht so schwer. Egal ob wir Kredite- oder Anlageprodukte haben. Es geht eigentlich darum, dass der eine Geld von A nach B und irgendwann der andere das Geld von B nach A wieder zurück transferiert und das Ganze sich in einem zeitlichen Rahmen abspielt. Ich denke – ich bin kein Mathematiker – aber diesen Vorgang Geld von dem Verleiher zu dem, der das Geld bekommt und zurück mit dem zeitlichen Element, das kann man sehr gut ausdrücken in einem Prozentsatz. Ich will Beispiele sagen, wo das überhaupt schlecht funktioniert oder wo das umgangen wird. Bei den Riester-Verträgen haben wir

erstmal nach den gesetzlichen Vorschriften die Aufforderung an die Anbieter, den Preis offen zu legen. Das funktioniert so, dass sowohl für die Abschlussphase, wie für die Sparphase, wie nachher für die Entnahmephase erst einmal 3 verschiedene Preisgruppen genannt werden, dann gibt es verschiedene Preise, die in Prozentsätzen ausgedrückt werden, bezogen auf unterschiedliche Werte und weiter noch bestimmte Kostenpositionen, die in Euro- und Cent-Beträgen angegeben werden. D. h. wir haben bis zu 9, 10, 11 verschiedene Preisangaben. Das ist natürlich genau das Gegenteil von dem, was mit Preistransparenz gewollt ist. Wir brauchen eine einzige Zahl, die vergleichbar ist. Wenn man das dann umrechnet, das hat dankenswerterweise die Stiftung Warentest mit viel Aufwand gemacht, dann stellt man fest, dass so eine durchschnittliche Riester-Lebensversicherung 13 %, 14 % an Kosten verschlingt, d. h. wenn sie fondsgebunden ist, müsste sie jährlich 16 % Wertzuwachs haben, um so gut zu sein, wie ein stinknormaler Sparkassensparplan.

Zweites Beispiel: Restschuldversicherung hatten wir schon, da werden die Kosten des Kredits eigentlich verschoben auf Nebenprodukte, die für den Kunden nicht sinnvoll sind. Großes Problem auch bei der Kostenintransparenz die Kombination von verschiedenen Verträgen, Millionen von Leuten, die jeden Monat ihre 100 Euro auf eine Lebensversicherung zahlen, haben das Geld gar nicht, sondern zahlen das aus dem Dispo. Genaugenommen müsste man diese Kosten – die der Dispo verursacht – natürlich auch in die Kosten bzw. der Rendite der Lebensversicherung hineinrechnen, um da ein echten Preis zu haben. Die Versicherer oder die Bankleute oder die Sparkassenleute, die die Rentenversicherungen verkaufen, müssten eigentlich schauen, ob der Mensch das Geld überhaupt hat.

Schließlich die Kombi-Produkte – haben wir genannt – es gibt Millionen von Fällen, wo Leute eben Sparprodukte und Kreditprodukte parallel laufen haben. Auch bei der Immobilienfinanzierung. Das kann nur funktionieren, wenn die Sparprodukte mehr Rendite bringen als die Kredite kosten. Dass das nicht der Fall ist, das weiß man, d. h. über einen Anlagenzeitraum von 20 – 30 Jahren machen die Leute enorme Verluste.

**Prof. Dr. Udo Reifner (Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.):** Ganz kurz, ich habe auf Seite 31 meiner Stellungnahme die Prinzipien von ECRC und NCRC angesprochen, die wir weltweit aufgestellt haben, die verantwortliche Kreditvergabe. Die aktuelle Umsetzung der Konsumentenkreditlinie liegt Ihnen jetzt im Bundestag als 100 Seitenentwurf vor. Wenn Sie – ich sage nur im Schnelldurchgang, Herr Tenhagen hat schon auf Dinge hingewiesen - Zugang für alle gleich, wie ist es mit den Überziehungsprovisionen, wie ist es mit der bonitätsabhängigen Kreditvergabe. Wir haben die Kreditgestaltung, Transparenz, Restschuldversicherung, Effektivzins ist nichts mehr wert; wird alles nicht geändert. Ein Zahlungsplan wird nur auf Anforderung gegeben, Anpassung der Kreditbeziehungen und Kündigungsschutz; wir haben nichts darin, ist alles herausgestrichen. Dann ist die Überschuldungsprävention als Ziel herausgestrichen worden, es wird nichts daran getan, d. h. wir haben alles das, was im Augenblick in Amerika jetzt in der Diskussion ist, herausgenommen. Das macht die Qualität der Produkte – nicht nur der Kreditprodukte – sondern der Anlageprodukte, die daraus entstehen, immer schlechter.

**Julius Reiter (Kanzlei Baum und Reiter & Kollegen):** Zum Schiedsverfahren: Ich stelle mir das so vor, dass es ein paritätisch besetztes Gremium ist und die Verbraucherseite ein Richter von Bankenseite und ein neutraler sozusagen. Das Ombudsmannverfahren kann man nicht vergleichen. Die Om-

budsleute sind ausgewählt von den Banken bzw. von den Versicherungen, insofern nicht unabhängig. Das zeigt auch die Praxis.

Dann eine Anmerkung: Rechtsdurchsetzung Kick-back – die müssen offen gelegt werden – Herr Dr. Mieli oder Herr Dr. Schürmann hat das gesagt. Das wird direkt wieder unterwandert, indem sich die Banken Erklärungen unterschreiben lassen von den Kunden, in denen die Kunden unterschreiben, dass die Kick-back-Zahlungen bei der Bank belassen werden. Also ich kann da Beispiele nennen - die ich schon geprüft habe - Deutsche Bank oder UPS, da müssen die Kunden solche Erklärungen unterschreiben. Insofern bringt dieses Kick-back-Urteil gar nichts.

Dann zur Verjährung: Es ist so, dass eine Kapitalanlage über viele Jahre eingezahlt wird, d. h. oftmals wird bei grauen Kapitalmarktanlagen – die übrigens auch über Banken teilweise vermittelt werden – bzw. als Kooperationspartner von den Banken mit einbezogen werden, Ausschüttungen aus der Substanz geleistet, d. h. der Kunde merkt doch gar nichts, solange die Ausschüttung kommt. Und wenn die Ausschüttung aus der Substanz geleistet wird und sich die Kapitalanlage verbraucht und das gerade einmal reicht um über die Verjährungszeit zu kommen, ist dem Kunden damit nicht gedient. D. h. – wie es vorhin richtig von Herrn Bleser gesagt wurde – derjenige, der anständig berät, hat auch keine Angst vor einer längeren Verjährungsfrist.

Dann möchte ich ein Beispiel noch nennen: die Zinsfalschberechnung. Wir stellen immer wieder fest, dass Zinsen falsch berechnet werden. Da wo 8 % draufsteht, sind in Wirklichkeit - sagen wir einmal - 10 % drin. Der normale Kunde rechnet das nicht nach, weil er davon ausgeht, dass die Bank redlich den Zinssatz berechnet, die Realität sieht anders aus. Bei einem kleinen Verbraucher macht das oft gar nicht so viel aus, da sind es ein paar 100 Euro, beim Mittelständler geht das in die Tausende. Die Mittelständler trauen sich nicht dagegen anzugehen, weil sie am Tropf der Bank hängen – das ist ein ganz dickes Problem - Es gab einmal eine Titelstory, die mit von uns redigiert wurde für die Zeitschrift „Kapital“. Dieser Beitrag hat auch einen Journalistenpreis bekommen. Dieses Fehlverhalten bleibt bei den Banken ohne Sanktion. Die BaFin fühlt sich nicht zuständig für Zinsfalschberechnungen, weil sie sagt, dass wird durch die Preisangabenverordnung geregelt. Dafür sind die Preisbehörden der Länder zuständig und da versagt das System bei den Landeswirtschaftsministerien. Also auch ein Punkt, wo wieder der Verbraucher bzw. der Unternehmer, der Mittelständler vollkommen schutzlos da steht und auch von der Aufsicht keine Unterstützung erhält.

**Abg. Dr. Kirsten Tackmann:** Da würde ich gerne noch einmal bei Herrn Prof. Dr. Reifner nachfragen, hinsichtlich der Sicherung der Rechte der Schuldnerinnen und Schuldner. Das scheint ein Problem zu sein, wo man sagt, da könnte eine Verschiebung der Augenhöhe oder der Herstellung der Augenhöhe durchaus möglich sein. Nun hat das auch eine Gegenseite, dass es natürlich auf der anderen Seite eine Herausnahme aus dem Risiko ist. Welche Balance würden Sie da sehen, wie stark muss Schuldnerschutz sein und wie rückversichert muss auch der Schuldner sein?

**Prof. Dr. Udo Reifner (Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.):** Ich glaube, wir lernen gerade erst, dass der Schuldnerschutz eine ganz wesentliche Grundlage für ein sauberes Finanzsystem ist. Das hier diese ganzen Finanzierungen, die inzwischen den Kapitalmarkt durchdringen, das ist die Grundlage eines Anlageproduktes, das beruht alles auf Finanzierung. Deswegen ist – wenn sie jetzt keinen Schuldnerschutz haben – werden Kredite einfach aufgetürmt. Die sind nominell, die existieren

gar nicht. Denn sie sehen, das sind alles Seifenblasen. Da hat jemand 100.000 € Schulden, der ist 70 Jahre alt, der wird das nie zurückbezahlen und die sind in den Büchern und die geistern jetzt durch die Welt. Und die mit hohen Provisionen kassiert derjenige, der sie generiert am Anfang hat und die Kredite gehen dann weiter. Und diese Produkte, die haben diese Krise ausgelöst, sie sind nicht der einzige. Diese Produkte, die versuchen wir jetzt den Verbrauchern zu sagen, kauft sie nicht. Aber damit bekommen wir sie nicht weg. Wenn sie da sind, werden sie auch verkauft und es werden sich die Leute alle möglichen Tricks ausdenken, um damit wieder weiter zu kommen. Wir müssen an der Basis beim Kredit und beim Schuldnerschutz anfangen – sowie Obama das jetzt auch macht – und sagen, wir brauchen Kündigungsschutz im Kredit. Wir brauchen saubere Kredite, die Preise müssen in Ordnung sein, das müssen transparente Produkte sein. Wenn wir die haben im Portfolio, dann kann auch für die Sparkasse Schleswig-Holstein – die praktisch Pleite war mit 60 Mio faulen Krediten und gerettet werden musste – die es für 30 % an Loan-Star verkauft hat – das ganze – und Loan-Star hat die wieder weiter verkauft und damit versauen wir uns den Finanzmarkt. Deswegen, schauen Sie auf diese Kreditgeschichte, da generieren wir das, was in 10 Jahren bei uns als Blase noch einmal hoch geht. Wir schätzen etwa ungefähr 160 Mrd. faule Kredite in Deutschland.

**Abg. Nicole Maisch:** Dankeschön, meine Frage geht noch einmal an Prof. Dr. Reifner – weil Sie beim letzten Mal draußen waren – noch einmal zum Thema Kennzeichnung. Es wurde diese Ampelkennzeichnung diskutiert, auch von den Verbraucherzentralen vorgeschlagen. Sie haben das kritisiert aus bestimmt richtigen Gründen und ein alternatives Modell vorgeschlagen und auch so etwas gesagt, wie Altersvorsorge darf nur als Altersvorsorge gelabelt sein, wenn auch wirklich Altersvorsorge drinnen ist. Können Sie mir dieses Modell noch einmal genauer erklären und mir vielleicht erklären, nehmen wir an, ich habe jetzt eine kapitalgedeckte Lebensversicherung, was würde denn darauf stehen? So, also außen. Das wäre die erste Frage an Sie.

Die zweite Frage noch einmal an den Vertreter der Sparkassen. Wir haben im Bundestag vorliegen den Bericht zum Thema Girokonto für alle. Da gibt es eine Selbstverpflichtung der Banken und auch der Sparkassen. Da wäre meine Frage, was wird sich da in naher Zukunft noch tun, also wie bewerten Sie diese Selbstverpflichtung, ist das bisher erfolgreich? Was würden Sie in diesem Zusammenhang auch zu einer gesetzlichen Regelung sagen und die zweite Frage ist zum Thema Restschuldversicherung, das wurde hier auch verschiedentlich angesprochen, da wäre meine Frage, die Sparkassen haben doch noch ein relativ hohes Renomé auch bei vielen Kunden die weniger verdienen als die Bank der kleinen Leute, als die denen man vertrauen kann. Passt denn diese Praxis der Restschuldversicherung in dieses Image und wäre es nicht besser, eher auf dieses Image zu bauen, dass man bei den Sparkassen noch eine ehrliche Beratung bekommt und dann solche Praxen zu unterlassen?

**Prof. Dr. Udo Reifner (Institut für Finanzdienstleistungen (iff) e.V.):** Ich plädiere für ein Umdenken hier; es geht um die Sicht des Verbrauchers. Der Verbraucher will kein Geld und kein Finanzprodukt. Er will für das Alter vorsorgen, er will wohnen, er will irgendetwas für die Gesundheit oder gegen das Risiko tun. Und von diesem Denken aus müssen wir die Produkte einordnen. Deswegen, wenn es Altersvorsorge ist, muss es ein Altersvorsorgeprodukt sein. Auch wenn die Banker sagen, so etwas gibt es nicht, wir haben nur Geld. Aber aus der Verbrauchersicht ist es nicht Geld, sondern es ist so, mein Vermögen von jetzt will ich ins Alter transportieren, helft ihr mir beim Transport. Diese Hilfe beim

Transport, die muss sauber sein. Wenn sie am Lastwagen an der Post einen Brief abgeben, wollen Sie auch, dass er ankommt. Wenn Sie Ihr Geld irgendwo der Bank geben, wollen Sie auch, dass es ankommt. Das ist heute leider nicht der Fall.

**Dr. Thomas Schürmann (Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V.):** Danke. Konto für Jedermann, die Diskussion leidet darunter, dass eine belastbare Basis eigentlich fehlt. Die eine Seite sagt, es gibt unendlich viele Menschen, die ein solches Konto suchen, wirklich haben wollen und nicht bekommen und auf der anderen Seite wird gesagt, es gibt im Grunde gar keine belastbaren Daten, die das belegen, wenn wir Statistiken der Bundesagentur für Arbeit heranziehen beispielsweise, dann wird das nicht hinreichend belegt. Deshalb war unser Vorschlag gewesen, dass durch eine staatliche Einrichtung einmal eine Felduntersuchung in irgendeiner mittelgroßen oder größeren Stadt gemacht wird, um wirklich beispielhaft zu untersuchen, wie denn wirklich der Sachstand ist. Würde ich auch nach wie vor als Vorschlag aufrechterhalten. Bilateral könnte ich dazu noch näheres sagen.

Zweiter Punkt, Restschuldversicherung: Ich bin auch nicht in der Sparkassenpraxis aktiv, ich weiß nur, was mein Kollege, der für den Marktbereich im DSGVO zuständig ist, mir mehrfach erklärt hat, dass eben bei Sparkassen keine verbindliche Restschuldversicherung gefordert wird. Das ist wirklich dann freigestellt und das die Provisionen – darauf zielte Frau Castello ab – bei Sparkassen jedenfalls deutlich niedriger seien, als bei anderen Instituten. Ich kann das aber nicht mit Zahlen belegen. Ich persönlich glaube, dass mit der Umsetzung der Verbraucherrichtlinie das Thema sich auch durch die ganze Diskussion und durch Marktbedingungen aus Sicht der Kunden in die positive Richtung letztendlich bewegen wird. Dazu kann ich keine präziseren Aussagen im Rahmen dieser Anhörung treffen. Danke.

**Abg. Julia Klöckner:** Herr Tenhagen, Sie hatten vorhin bei den Äußerungen von Dr. Schürmann öfter den Kopf geschüttelt. Mich würde interessieren, warum? Und, Herr Westphal, noch eine Bitte an Sie, VzBv hat auch darauf hingewiesen, dass wir eine standardisierte Dokumentation bräuchten. Also ein Dokument auszuhändigen. Da sind wir auch der Meinung, denn es macht wenig Sinn, wenn jede Bank ihre eigene Dokumentation wieder entwirft und der Verbraucher dann doch nicht dadurch steigt. Was wäre denn aus Ihrer Sicht notwendig für eine solche Dokumentation, was sollte man beachten, bzw. wäre das auch Aufgabe des Gesetzgebers oder würden Sie das den einzelnen Banken, Verbänden, Genossenschaften, Sparkassen überlassen, was Sie entwickeln würden?

**Hermann-Josef Tenhagen (Stiftung Warentest):** Ganz kurz. Das erste ist, ich wundere mich, warum sich Volksbanken und Sparkassen immer für den Bundesverband Deutscher Banken prügeln lassen, was das Girokonto für alle angeht. Das verstehe ich nicht. Ich verstehe nicht, warum Sie sich heute auch wieder alleine prügeln lassen, aber es Ihr Bier.

Was das Girokonto für alle angeht, wenn Sie die Ombudsleute mindestens diejenigen fragen, die außer Dienst getreten sind, dann erzählen die Ihnen unisono praktisch, dass das jetzt endlich einmal kommen muss, dass jetzt Ruhe sein muss. In Nachbarländern wie Belgien, da hat man so etwas und man müsste einfach einmal die ING-DiBa fragen, die da gut aktiv ist, wie die denn in Belgien das alles bewältigt, was hier alles so schwierig ist. Ich finde bei Girokonten wird man ungeduldig. Das war eigentlich der Hauptgrund, warum ich gerade mit dem Kopf geschüttelt habe, weil, diese Diskussion ist wirklich langsam nicht mehr schön. Danke.

**Manfred Westphal (Verbraucherzentrale Bundesverband):** Sie hatten nach der Beratungsdokumentation gefragt. Zuerst einmal muss man sagen, dass es in einem anderen Bereich – der natürlich nicht ganz vergleichbar ist – schon eine Beratungsdokumentation gibt – nämlich im Versicherungsbereich. Da haben im Übrigen die Vermittler auch zuerst einmal geschimpft, dass sie da mit Bürokratie überladen werden, aber – ich denke – es hat gezeigt, es funktioniert, es geht, auch nicht nur im persönlichen Gespräch. Da war auch die Rede davon, dass man das bei Telefonabschlüssen überhaupt gar nicht machen könne; man kann es aber machen. Standardisierung ist wichtig, der Teufel steckt hier im Detail. Wir wollen eine nichtmanipulierbare Dokumentation haben. Da kann man es nicht dem einzelnen Institut überlassen, wie man das ganze aufbaut, evtl. mit Ankreuzfeldern versieht, sondern man sollte soviel wie möglich eben selber ausfüllen zum Produkt, zur Risikoaufklärung und zur Begründung, warum eben dieses Produkt zum Risiko oder diese Risikoklasse zum Profil und zu den Wünschen des Anlegers passt und man sollte begründen, wenn ein Produkt verkauft wird, dass nicht diesen Anlagezielen und Wünschen des Kunden entspricht, warum dies in diesem besonderen Fall geschehen ist. Es sollte dann natürlich für Unklarheiten oder für Unvollständigkeiten der Berater haften müssen, bzw. das dahinter stehende Unternehmen. Das kann man per Gesetz regeln, das kann man auch per Verordnung regeln.

**Abg. Gustav Herzog:** Vielen Dank Frau Vorsitzende. In meiner Frage, will ich das aufgreifen, was Herr Westphal gesagt hat und noch einmal zur Information, Beratung und Dokumentation kommen. Meine Fragen richten sich an Herrn Dr. Mielk und Frau Castello. Herr Dr. Mielk, Sie haben für die Bankenlandschaft die ausufernde Bürokratie bei der Dokumentation des Beratungsgesprächs beklagt und Frau Castello, Sie haben für mich – nicht nur Sie, sondern die Seite der Verbraucherberatung – für mich erschreckend eigentlich gesagt über die Unwissenheit der Kunden, die etwas kaufen und es wirklich nicht verstanden haben. Jetzt sage ich einmal eine These, man sollte nur mit dem handeln, was man selbst versteht und das auch nur verkaufen, was man erklären kann. Auf der anderen Seite sollte man als Kunde auch nur in Anspruch nehmen was man versteht. Deswegen eine vielleicht ganz elegante Lösung: Wo Sie kurz darauf antworten können. Wie wäre es denn, wenn der Kunde Ihnen auf einer Seite selbst aufschreiben muss, welches Produkt er gekauft hat? Sie hätten keinen Aufwand, er schreibt es, Sie müssen ihm nur eine Kopie aushändigen und Sie können gleichzeitig Ihre Beratungsqualität überprüfen, ob er wirklich verstanden hat, was er gekauft hat. So, das wäre – glaube ich – eine ganz elegante Lösung für Bürokratie und Beratungsqualität.

**Dr. Holger Mielk (Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Hauptgeschäftsstelle Berlin):** In der Tat, Herr Herzog, ein ausgesprochen interessanter Vorschlag. Das was Sie da ansprechen, also das der Kunde doch selber etwas aufschreiben soll, dass ist im übrigen ein Punkt, den beispielsweise der Bundesgerichtshof mit Blick auf die Beweislastverteilung in seinen Entscheidungen, in dem er darauf hinweist, dass der Kunde nicht gehindert ist selber ein Protokoll über das Beratungsgespräch anzufertigen und sich dieses auch gegenzeichnen zu lassen. Wenn die Bank oder der Bankberater nicht bereit ist, dass vom Kunden geführte Beratungsprotokoll zu unterzeichnen, dann denke ich, wirft das schon bezeichnendes Licht auf die Qualität der Beratung. Dann wird der Kunde schon wissen, was er mit diesem Verhalten des Beraters auf der anderen Seite anzufangen hat und sicherlich sich dreimal überlegen, ob er das Geschäft noch abschließt. In der Tat ist das ein interessanter An-

satz, den Sie da in das Feld führen. Es bleibt natürlich eine gewisse Unsicherheit. Der Kunde schreibt es Ihnen auf und Sie nehmen an, dass der Kunde, was er dort aufgeschrieben hat auch so meint und auch so verstanden hat. Also einen versteckten Dissens können Sie natürlich nach wie vor nicht ausschließen, weil Sie die innere Tatsache natürlich nicht belegen können. Aber in der Tat könnte das eine gewisse Bewegung in die Diskussion oder in die unterschiedlichen Positionen bringen. Ich hätte durchaus eine gewisse Neigung, dieses Thema intensiver zu beleuchten und zu diskutieren.

**Edda Castello (Verbraucherzentrale Hamburg):** Das Problem bei den ganzen Dokumentationspflichten hin oder her ist, dass es noch gar keinen Konsens darüber gibt, was eigentlich ein vernünftiges Produkt ist. Wenn jemand sagt, ich möchte eine Altersvorsorge haben, dann bekommt er z. B. 90 % der Fälle eine fondsgebundene Rentenversicherung verkauft. Das ist objektiv kein geeignetes Produkt für die Altersvorsorge. Es hat so viele Nachteile, so viele Risiken, dass man das hier nicht verkaufen dürfte, wenn diese Frage kommt. Wenn wir solche Verträge beanstanden oder Konstruktionen beanstanden, dann kommt als Antwort in der Regel, wieso ist doch prima, das ist etwas für die Altersvorsorge und es ist noch ein Versicherungsschutz darin und ich weiß nicht was, d. h. es gibt noch keine Klarheit über das, was eigentlich richtig und vernünftig ist. Und über die Inhalte dieser Produkte – darüber muss erst ein Konsens entstehen – bevor man über Dokumentationen und ich bekomme das, was ich haben wollte, reden kann.

**Vorsitzende:** Damit wären wir jetzt eigentlich am Schluss der Fragemöglichkeiten, falls nicht noch die großen Fraktionen noch etwas hinzufügen möchten. Nein, das möchten sie nicht. Die kleineren haben ihre Fragemöglichkeiten bereits ausgeschöpft ebenso wie die Antwortmöglichkeiten, aber ich danke Ihnen Herren und Damen Sachverständige sehr für die Beiträge. Ich glaube, wir sind alle zu vielen Informationen und neuen Erkenntnissen gekommen. Ich habe auch mitgenommen, 160 Mrd. an faulen Krediten könnten möglicherweise für uns auch noch bedrohlich in den nächsten 10 Jahren auf uns zukommen und ich denke auch, es ist klar geworden, dass die Informationspolitik unheimlich wichtig ist, um eben nicht asymmetrische Märkte entstehen zu lassen und Marktversagen dann als Folge zu haben. Also ich denke, wir werden noch intensiv diskutieren. Ich danke Ihnen auch für die Hinweise auf die Kreditrichtlinie und die Umsetzung und vielleicht die dortigen verbraucherrelevanten Fragestellungen und ansonsten auch den Kollegen für die vielen Beiträge und wir sehen uns in einer viertel Stunde wieder. Dankeschön.

**Schluss der Sitzung: 10:43:08 Uhr**



Ulrike Höfken, MdB  
**Vorsitzende**